بسم الله الرحمن الرحیم

گواهینامه

درآمدزایی موشکی در خانه



بسم الله الرحمن الرحیم

((مشخصات))

نام کتاب:

گواهینامه درآمدزایی موشکی در خانه (ویرایش سه)

تولید کننده:

گروه کار تو خونه

موضوع:

آموزش بومی و علمی موضوعات مورد نیاز برای رسیدن به کسب درآمد پایدار و با برکت در خانه

.

.

.

تقدیم به حضرت ولی عصر ارواحناه فداه

Kartokhoneh.ir

بسم الله الرحمن الرحیم

((فهرست مطالب))

بسم الله الرحمن الرحیم

یه مقدمه کوتاه و مهم

با سلام! کتاب پیش روی شما بر گرفته از مطالب سایت و برنامه کار تو خونه می باشد که ما جهت نشر بهتر مطالب مهم را به کتاب تبدیل کرده و آن را کاملا رایگان منتشر کردیم. هدف ما حرکت در مسیر بهبود معیشت هم میهنان عزیز و تحقق برنامه های اقتصاد مقاومتی می باشد که تمامی محتوا را در این راه به حضرت حجّت عج تقدیم نموده ایم. در اپ و برنامه کار تو خونه ما پنج قدم آموزشی داریم که متناسب با چهار گروه از مشاغل پردرآمد خانگی چیده شده اند لذا اینجا ما این را رعایت نکرده و مطالب را بخش به بخش از قدم سوّم به بعد برای شما قرار داده ایم. قدم یک و دو محتوای کوتاهی دارد و مختص هر یک از مشاغل خاصّی (اینترنتی، عرضه ای، تبدیلی و تولیدی) است لذا آن را نیاوردیم تا کتاب شامل مطالب مهم برای همه افراد در راستای اشتغال در خانه باشد. هر بخش از کتاب به یک یا دو موضوع آموزشی به طور مفصّل می پردازد همچنین طی آموزش مثال های متنوّعی مطرح شده. با خواندن کامل محتوای این کتاب به مهارت های اشتغال پولساز، با برکت، پایدار و علمی دست پیدا می کنید. شما در مثال ها به طور ناخوداگاه با تعداد متنوّعی از ایده ها و فکر ها برای کسب درآمد مواجه خواهید شد. تمامی مطالب اختصاصی و حاصل گروه کار تو خونه به صورت بومی برای ایران عزیزمان می باشد. یا حق.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش طرح کسب و کار



مدّت زمان مطالعه: زیر ۲۲ دقیقه

طرح کسب و کار:

اشتغال آفرینی در خانه مانند بسیاری از شغل ها برای حرکت حساب شدهٔ به سوی نتیجه دادن نیاز به یک برنامهٔ هدفمند دارد که این برنامه کاری را اگر به صورت بخش به بخش و مفصّل تهیّه شود به اصطلاح طرح کسب و کار می گویند.

طرح کسب و کار برای شغل های خانگی خوبه که ساده و روان باشد زیرا درگیری با قید های این طرح به صورت رسمی و استفاده از آموزش های موجود معمولا برای شغل هایی مثل اشتغال در خانه اصلا مناسب و درست نیست برای همین در اینجا دستور العملی کاربردی به همراه یه سری نکات جهت نوشتن این برنامه ویژه مشاغل خانگی بیان می شود.

اوّل:طرح کسب کار را بهتر بشناسید.

طرح کسب و کار چیزی جز یک برنامه ریزی نیست! بله اینجا فقط قراره یک برنامه ریزی مفصّل از کارتون داشته باشید که درآن دقیقا مطرح میشه کارتون چیه و چه طوری است به همراه جزئیات دیگه از قبیل اینکه تو چه بازاری قراره کار کنید و برنامه شما برای ورود به این بازار چیست.

ما در برنامه ریزی گاهی می نویسیم فلان کار را بکنیم و گاهی می گوییم که فلان چیز هدف من است مثلا من می تونم بگم می خواهم در چند روز آینده یک دستگاه بسته بندی بخرم و همینو می شه بگم برای کارم یک دستگاه بسته بندی دارم و کارمو چند روز دیگه شروع می کنم. ما در طرح کسب و کار از حالت دوّم برای بیان برنامه کاری خود استفاده می کنیم یعنی نمی نویسیم چند روز بعد و یا می خواهم فلان کارو بکنم بلکه به جاش کار انجام

شده را نوشته و در قسمتی ذکر می کنیم که به طور حدودی این کار ها کی به انجام می رسد.

دوّم: طرح کسب و کار را پیچیده نکنیم.

مهمّه که هدف طرح کسب و کار برای شما دغدغه باشه نه خودش! ما می خواهیم با طرح کسب و کار یه برنامه مفصّل و فکر شده برای کارمون بنویسیم پس همهٔ کارمان یه برنامه ریزی ساده امّا مفصّل و دقیق است که اجرا کنیم نه آنکه خودمان را درگیر برنامه کنیم به گونه ای که به جای عمل به برنامه فقط یه طرح بدون کاربرد تهیّه کنیم که ازش نتونیم استفاده ای ببریم.

توجّه: قاعده های طرح کسب و کار موجود توی اینترنت و یا کتاب ها عملا برای کار های بزرگ خوبه که قراره جذب سرمایه داشته باشند زیرا یکی از کاربرد های طرح کسب و کار ارائه آن به سرمایه گذاران برای جلب نظرشان به سرمایه گذاری بوده و در خیلی از کسب و کار ها مثل اشتغال در خانه چنین قصدی را به هیچ وجه نداریم زیرا نه وام اشتغال زایی در خانه این چیزارو می خواد و نه اصلا به دردمان می خورد زیرا اون سرمایه گذاری که با طرح کسب و کار بخواد سرمایه گذاری کنه هیچ وقت روی یه شغل خانگی اینکارو انجام نمی دهد پس اصلا درگیر قید های موجود برای طرح کسب و

کار نباشید که جز برای دیگران به شما خیری قرار نیست برساند! پس اگر قبلا مطالعه ای داشتید لطفا آن را برای مدّتی کنار بگذارید و اینجا همراه شوید که یک برنامه جدید و بومی برای اشتغال در خانه مناسب ایران بنویسیم و بتوانیم از آن جهت پیشرفت خودمان استفاده کنیم(: انشاء الله.

سوّم: طرح کسب و کار یه برنامه مفصّله.

ما باید اینو بدونیم که این یه برنامه عادّی برای عمل کردن بر اساس آن طی چند روز دیگر نیست بلکه یه طرح و نقشه دقیق از کاریست که طی کلّ فرایند رسیدن به موفقیّت قراره انجام بشود. ممکنه بگید این غیر ممکنه زیرا در آینده شاید خیلی تغیرات بخواهیم در کارامون بدهیم و پاسخ آن چیزی جز تغیر پذیر بودن طرح کسب و کار نیست! ما یک طرح و برنامه کاملی تهیّه می کنیم که به کجا قراره برسیم و چه چیزی را قراره انجام بدهیم به همراه مسیری که برای رسیدن لازمه طی کنیم و حتّی اینکه چه طوری این کارمان را گسترش دهیم و ... . اینا یعنی یک برنامه جزئی نه اینکه بنویسیم فرادا چه کنیم و یا یه هفته دیگه! اینجا شما قرار نیست برنامه روزانه تهیّه کنید ولی اگر تغیری در کلیّات و یا مسائل جزئی هم پیش بیاد به راحتی می توانید برنامه نوشته خود را ویرایش کنید. این برنامه مال شماست پس هر کاری می خواهید باهاش انجام دهید(:



چهارم: شروع کنید.

خب باید دیگه دست به کار شوید و بسم الله طرح خود را بنویسید! در ادامه با هم با دو مثال اینکارو خواهیم کرد و بخش های مختلف یک برنامه کاری مخصوص مشاغل خانگی را شرح داده و شما هم از روی این متناسب با کارتون برنامه را تهیّه کنید. یادتون نره نکات زیادی در مثال ها بیان میشه پس به اونا دقّت بیشتری کنید.

یک: انتخاب کنیم!

الآن قراره برنامه را بنویسیم و شما می توانید انتخاب کنید که این طرحتونو تو کجا درست کنید یعنی مثلا یه دفتر تمیز تهیّه کنید و چند دونه خودکارو شروع به نوشتن کنید یا اینکه توی کامپیوتر با یه نرم افزاری مثل ورد اینکارو انجام دهید حتّی شاید بخواید توی برنامه یادداشت در گوشی مراحلو طی

کنید پس این به انتخاب شماست چون قرار نیست برنامه را در اختیار کسی قرار دهید و فقط برای شماست امّا:

ما قراره یه برنامه دم دست بنویسیم نه اینکه بیایم وقت بزاریمو و بعد برنامه را ببندیم یه گوشه خاک بخوره! پس بهتره یا توی یه دفتر تمیز و نو بنویسید و یا توی کامپیوتری اگر می نویسید بعدا برید اونو چاپ کنید.

این برنامه ممکنه همۀ زیرو بم کاری شما توش بیاد و با آنکه شاید مشاغل خانگی زیاد امنیّت اطلاعات براش مطرح نباشه امّا به هر حال مراقبت کنید تا اگر ایده و یا حتّی برنامه یا دستور خاصّی دارید حدّ امکان نزد خودتان محفوظ بماند البته ارزش ایده و یا یه برنامه بدون عمل صفره و جز یه سایه ای بیشتر نمی ارزه لذا زیاد خودتونو براش به آب و آتیش نزنید یه وقتی (:

دو: یه جای مناسب باشید.

ما یه برنامه ریزی حسابی قراره بکنیم پس توی ماشینو فلان جا ها این کار نتیجه لازمو نمی دهد لذا صبر کرده و در یک موقعیّت مناسب نه سرسری کارو آغاز کنید. البته اگر فکری دارید بلافاصله یادداشت کنید چون افکار در ذهن بسیار سریع با یک اتّفاق فراموش می شود و تازه یادداشت کردن خودش از شیوۀ انبیاست! یعنی یه عمل خداییست پس ما باید همیشه یه دفتر

یادداشتی چیزی داشته باشیم تا فکر هایی که خدا به ما توفیق می کند را حفظ کرده و شکر نعمتی به جا بیاوریم.

سه: از خدا و اهل بیت علیهم السّلام یاری بطلبید.

اینجا یه متنی پیشنهاد می شه کوتاه در ابتدا بنویسید و از خدای مهربان و رزّاق جهت نوشتن یه برنامه خوب یاری طلب کنید همینطور هم خیلی خوبه اهل بیت کرامت و عصمت ع را میان خودمان و خدا واسطه قرار دهیم زیرا خدا برای پذیرش در خواست آبروی آبرومندان عالم را زمین نمی زند. خوبه یادمان باشه ما علم و چاره اندیشیمون محدوده هم از نظر مقدار و هم از نظر زمانی امّا خدا، عالم مطلقه لذا اگر خواسته ای داشتیم و براش خیلی تلاش هم کردیم امّا نشد نباید ناامید شویم بلکه ادامه بدهیمو یه راه دیگر را آغاز کنیم زیرا گاهی کاری به صلاحمون نیست امّا حتما خدای مهربان یه فرصت بهترو تو آینده برامون پیش می آورد.

چهار: یه عنوان انتخاب کنید.

شما قراره زیاد از یه عنوان خوب برای کسب و کارتان استفاده کنید مثلا یکی میگه کارتونو معرفی کنید و شما یه توضیحاتی بهش می دهیدو اون ازتون می پرسه به این کسب و کارتون چی می گید؟ در واقع عنوان شما هم مخصوص شماست و هم مخصوص کسب و کار شما! مثلا اسم کار تو خونه یه عنوان

برای یه کسب و کار آموزشی کار در منزل می تونه باشه چون هم مرتبط به حوزه کاریشه و هم می تونه اختصاصی سر زبون بیافتد. اسمی مثل لبنیّات خانگی بلوط هم اسم مناسبه زیرا ترکیب واژه بلوط اینجا هم یه حالت خاصّی داده و هم حوزه کاری مشخّصه.

پنج: یه توضیح کوتاه از کارتون بنویسید.

بیان کنید شما دقیقا چی هستید؟ چرا هستید؟ کجا هستید؟. اوّل اینکه باید مشخص کنید شما قراره چیکار کنید و چه چیزی ارائه کرده و یا تولید می کنید. دوّم باید بگید چرا اینکارو انجام می دهید یعنی در واقع بیان کنید چه نیازی هست که شما اینکار را انجام دهید. سوّم بیان کنید که الآن کجای راه هستید و باید به کجا برسید و اینکه الآن چه شرایط و امکاناتی دارید و درآینده چطور. موضوع مهمّ دیگه بیان اینه که به کجا باید کارتونو گسترش بدهید و الآن چقدر این راه را طی کردید. الآن با یه مثال همه چیز بهتر مشخّص می شود:

همون کار تو خونه را اگر در نظر بگیریم اوّل می نویسیم که این یک کسب و کار خانگی جهت آموزش کار در منزله و در آن مثلا فلان کار ها انجام می شود. بعد باید بگیم که ما چرا اینکارو می کنیم و جوابشم همینه که مثلا می خوایم آموزش کار در خانه را به شیوه فراگیر ارائه بدهیم تا افراد زیادی

بتوانند اینکارو یاد گرفته و درآمدزایی کنند زیرا امروزه وجود یه شغل با هزینه کم و درآمد خوب خیلی نیازه و دلیلش هم مشخصّه چون وضع اقتصادی مردم نیاز به بهبود دارد و ما می خواهیم با اینکار یه کمک کوچکی را انجام دهیم. در مرحله سوّم هم باید بگیم که الآن اوّل کاریم و مثلا دنبال جمع آوری مقداری پول هستیم همچنین داریم آموزش ها را آماده می کنیم سپس بیان کنیم به کجا می خوایم برسیم مثلا می خوایم یه اپلیکیشن آموزشی ساده و خوب را درست کنیم و اونو تو مارکت بازار به انتشار بزاریم سپس براش تبلیغات کرده تا بتونه مثلا به هزارتا نصب برسه.

حالا لبنیّات خانگی بلوط رو در نظر بگیرید. اینجا می گیم مثلا ما یه تولیدی لبنیّات خانگی داریم و می خوایم توش بعضی محصولات پر طرفدار مانند دوغ و لواشک خانگی را با بهترین کیفیّت تولید کنیم. دلیلمون هم اینه که دسترسی مردم رو به مواد لبنی با کیفیّت تو منطقه خودمون راحت تر کرده و بهشون یه لبنیّات با کیفیّت ارائه دهیم. ما می خوایم یه اتاقمون رو تبدیل به یه آشپزخونه کنیم و توش لبنیّات درست کرده و از طریق مغازه ها، پنج شنبه بازار و شبکه های اجتماعی محصولاتمونو بفروشیم و قصد داریم فعلا حداکثر پنج تا محصول خوب تولید کنیم.

توجّه: دلیل پول درآوردن یک دلیل به شدّت سطحی و شکست پذیر است زیرا پول درآوردن در مسیر ارائه یا تولید اتّفاق می افتد و خودش به تنهایی مشخص کننده دلیل ارائه و تولید نمی تونه باشد امّا دلیلی برای انجام کاره مثلا نیازه که بتونیم با مهارتمون یک شغلی زده و پولی در بیاریم حالا میایم و می بینیم تو منطقمون لبنیّات طرفدار زیاد داره و تو درست کردنش به قولی دستی تو کار داریم خب پس دلیلمون رفع نیاز و تأمین لبنیّات با کیفیّته که مردم به خاطر انجامش به ما پول می دهند و این درآمدزایی حلال یک کشش برای انجام این کار توسّط ما می باشد. به این نکته حتما دقّت کنید زیرا بدون دلیل شما موفّق نخواهید شد.



شش: کاری که قراره انجام بدهید را جزئی تر و دقیق تر بیان کنید.

ما قراره یه برنامهٔ مفصّل داشته باشیم پس اینجا شرح می دهیم دقیقا می خوایم چیکار کنیم و کارمون چیه و به چه صورت عمل می کنیم. مثلا همون کار تو خونه قراره اینجا براش بنویسیم که به چه شیوه ای قراره آموزش

اشتغال آفرینی در خانه را ارائه کند و در این آموزش ها چه چیزایی بیان میشه که به درد بخور باشد در واقع بیان می کنیم که ما چه چیز نو و جذّابی داریم که دیگران مار را ترجیح دهند.

نکته: خیلی مهمّه که شما یه امتیاز متفاوت داشته باشید! یعنی در کارتون چیزی رو داشته باشید که دیگر کار های مشابه شما اونو نداشته باشند و یا به خوبی شما ارائه نمی دهند. مثلا ممکنه بگیم می خوایم یه آموزشای کاملا اختصاصی داشته باشیم که از روی هیچ جا گرفته نشده و مخصوص ایران عزیزمون باشه. همچنین می تونه ویژگی منحصر به فرد ما ارائه یه عالمه آموزش رایگان بوده که در جا های دیگر به راحتی بدست نمیاد. به این موضوع به اصطلاح مزیّت رقابتی می گویند که ما بهش ویژگی خاصّ خودمون می گیم(: در واقع نباید فکر کنیم همیشه واژه های خیلی خاصّ نشون از موفقیّت ما دارد زیرا اصلا اینطوری نیست و ما زمانی حقیقتا به پیشرفت می رسیم که در عمل توی یه کاری موفّق شویم و اون کار را برای رضایت خدا انجام داده باشیم زیرا اینطوری هم یه کار خوب داریم و پول نصیبمون میشه و هم اون پولمون برکت داره و می تونه مارو به موفقیّت های بیشتری برسونه.

درباره لبنیّات بلوط کارو به خودتون میسپاریم(: فقط تو اینجا باید دستور و نحوه تولید محصولات لبنی بیان شود به گونه ای هم ارزش مالی داشته باشد و

بتونیم با یه قیمت خوب و کیفیّت مناسب محصولو تولید کنیم همچنین بیان شود چه چیزایی قراره رعایت شه تا مارو خاصّ کنه مثلا ارائه یه دوغ که کره توش به چشم بیاد و تازه تازه باشه(:

هفتم: اینجا باید بیان کنید که قراره چقدر توی کارتون پیش بروید و به چه جایی برسید مثلا می خوایم بتونیم هر ماه به ۳۰ نفر آموزش بدهیم و یا مثلا بتونیم هر روز ۵ کیلو دوغ تولید کنیم و به بازار بدهیم. در این مرحله به بیان کلیّات اکتفا نکنید و کامل هدف هایی که می خواید بهش برسید را بنویسید و اینو ذکر کنید که چه زمانی به طور حدودی قصد دارید بهش دست پیدا کنید مثلا می خواید دو ماه بعد شروع تولید لبنیّات پنج نوع محصول متنوّع داشته باشید.

توجّه: یه هدف خوب متحوّل کننده و در عین ممکن است یعنی مارو تکون میده و نیازه برای انجامش بیشتر تلاش کنیم و فکرمونو تو کار بزاریم امّا در عین حال شدنیست! یادتون نره هدفتون مشخّص باشه یعنی بگید که قراره الآن دقیقا به کجا برسید مثلا پنج نوع محصول یا ۳۰ تا مشتری اضافه و با رسیدن به اون نقطهٔ مشخّص، موفقیّت خودتونو بسنجید.

هفتم: اینجا باید برنامه خودتونو برای مطرح شدن بنویسید!

شما می خواید تلاش کنید که بتوانید درآمد بدست بیارید امّا باید دونست که بدون دیده شدن و تلاش برای تبلیغات نمی توانید کاری از پیش ببرید زیرا اصلا کسی شما را نمی شناسد تا از شما خرید انجام دهد. ما توی این قسمت دو بخش داریم:

بخش اوّل: باید اینجا قشنگ بیان کنیم که تو چه جایی محصول و یا خدمتمون رو قراره ارائه بدهیم. باید بریم تحقیق کنیم که توی این مکان و یا فضا چه افراد دیگه ای هستند که کار شما رو می کنند و یه جورایی رقیب شما به حساب می آیند. باید بررسی کنید که برای اینکه دیگران به شما اعتماد کنند با چه مشکلاتی روبه رو هستید مثلا آیا نیازه که یه تعدادی را با قیمت کم بهشون محصول و یا خدمت ارائه دهید که شناخته شوید و یا نه؟. در واقع باید بازاری را که قراره در آن فعالیّت کنیدو بررسی کرده و مشکلاتتان را شناسایی کنید.

مثال: مثلا من یه اپلیکیشن توی بازار می خوام منتشر کنم حالا باید برم بررسی کنم آیا برنامه های مشابه ای توی بازار هست و اگر هست اونا چطوری هستند و چقدر نصب دارند همچنین نظرات را بخونم ببینم اونا چقدر

تونستند رضایت کاربران را بدست بیارند یا چه ضعف هایی دارند که من روی اونها کار کنم که یک ویژگی منحصر به فرد داشته باشم.

مثال دیگه: من توی منطقه خودم ده تا مغازه شناسایی کردم که ماست می فروشند پس می روم تا بررسی کنم سپس می بینم که هشت تاشون از یه جایی ماست را کلّی می خرند و با خرید یه ماست سپس بررسی نوشته های درج شده روی بسته بندی ماست اطلاعات آن رقیب خودمو بدست میارم و مثلا با مراجعه قیمت اونو در میارم آنگاه حساب کنم من با قیمت کمتر ماست می تونم تولید کنم یا نه که به اون هشتا مغازه با همون کیفیّت ارائه دهم تا برای اوّل کار شناخته شوم. شما می توانید ماست خودتون تولید کنید و برای امتحان آن را به مغازه ها ببرید و بهشون بگید با این قیمت می تونید این ماستو بهشون بدهید.

توجّه: مهم پیشرفت شماست پس اگر بعد از تحقیق و بررسی بیشتر لازم دیدید کارتون رو به یه سمت دیگر پیش ببرید هیچ مانعی نیست فقط بدونید نباید برای هر چیز کوچک زود مسیرتونو تغیر دهید زیرا شاید یک موفقیّت بزرگ را از خودتان دریغ کنید.

توجّه: شما قراره کار کنید نه کار خرابی!!! یه وقت خدایی نکرده در مسیر بررسی دیگر کسب و کار ها به فکر رقابت منفی نیافتید و با استفاده از ضرر زدن به اونها نخواهید پیشرفت کنید که در این صورت با دست خودتان چاه سقوط را کنده اید.

ما دو نوع رقابت داریم:

رقابت مثبت که در قرآن سفارش شده و در آن انسان در کاری از دیگران پیشی می گیرد مثلا سریع اقدام می کند:

برای رسیدن به آمرزش پروردگارتان و بهشتی که پهنای آن همسان پهنای آسمان‌ها و زمین است، بر یکدیگر پیشی گیرید این بهشت برای کسانی‌که به خدا و پیامبرانش ایمان آورده‌اند، مهیا شده است این بخشایشی است از جانب خدا که به هر که می‌خواهد ارزانیش می‌دارد، که خدا صاحب بخشایشی بزرگ است. ((آیه ۲۱ سوره حدید))

رقابت منفی که بسیار از آن نهی شده و در آن ما با زیان رساندن عمدی به رقیب مثل ترویج بدگویی از محصولاتش اونو کنار می زنیم که خودمان موفّق شویم و این روش از کار های شیطانی و دشمنان خداست درست مانند اسرائیلی ها که با زدن دیگر اقوام و کشور های قدرتمند اطراف می خواهند تنها قدرت قوی موجود باشند حتّی اگر لازم باشد زنان و بچّه های بی گناه را

بکشند. بدانید قلب انسان حرم خداست و اگر در آن غیر راه داده شود قطعا به مرور به سنگی تبدیل می شود که امروزه ما در بعضی از افراد مشاهده می کنیم پس اصلا برای دو روز دنیا به فکر رقابت منفی نباشید که طرف حساب شما جز خدا کسی دیگر نیست!

برای مقابله با رقابت منفی دیگران شما باید به خدا توکّل کنید و با توسّل به اهل بیت علیه السلام سعی کنید قوی باشید و قوی تر بشوید زیرا اگر در دنیای امروز نیرومند نباشید دشمنان خدا بر انسان طغیّان می کنند و ضرر های بدی را وارد می سازند و با قدرت انسان مانعی در برابر زیاده خواهی ها ایجاد خواهد کرد درست همانگونه که ایران امروزه در برابر صدّام های زمان مقاومه موشک هاش هم قدرتمنده!

بخش دوّم: شما بعد از بررسی بازاری که قراره در آن فعالیّت کنید باید راهکار هایی را جهت دیده شدن بهتر تهیّه کرده تا ضمن شروع کار بتوانید به درآمد هم برسید مثلا یکیش قیمت گذاری دقیق و مناسبه که شما برای آن باید قیمت سایر رقبا را بررسی کنید و از طریق شناسایی نوع مشتریان خود بتوانید یه قیمت درست و به صرفه هم برای خودتان و هم برای مشتریان بازارتان ارائه دهید. علاوه بر راهکار ها شما نیاز به یک برنامه تبلیغاتی هم

دارید زیرا گاه با یک هزینه کردن و انجام چند تبلیغ ساده می توان شناخته شده و به درآمدزایی سریعتر و بیشتری برسید.

مثال: من برای برنامه خودم تو بازار مقداری هزینه می کنم تا بتوانم نصب بیشتری را بگیرم که یکیش پول دادن به خود بازار است تا برنامه منو تو خودش تبلیغ کنه یا حتّی پول دادن به سایت های تبلیغاتی تا برنامه منو معرفی کنند.

مثال دیگر: من برای اینکه لبنیّات خودمو معرفی کنم می روم و پانصدتا برگۀ تبلیغاتی چاپ می کنم و روش می نویسم هر ۱۳ عدد خرید یه محصول هدیه داده می شود البته اگر تا تاریخ فلان سفارش دهید و اونو تو سطح شهر پخش می کنم. برای ترغیب بیشتر می تونم ذکر کنم که با شماره فلان تماس بگیرند جهت تست رایگان محصول در محل و شما براشون با موتوری یکم از محصولو ببرید که تست کنند و تعدای محصول دیگه هم همراه داشته باشید که طرف مقابل را ترغیب به خرید کنید و همون جا بفروشید.

تصمیم گیری در مواقع شک بر انگیز!

یکی از راه های بسیار خوب برای درومدن از شک در تصمیم گیری ها استفاده از مشورت دیگران می باشد که کافیست بخشی از اطلاعات مورد

نظرتان را به دیگران بدهید و از آن ها نظرشان را جویا شوید که در دین هم بسیار به مشورت توصیّه شده است.

راه دیگر که زیاد سفارش شده استخاره است و شما کافیست در مواقعی که توجّه قلبیتون پیش خدا و اهل بیت علیهم السلام زیاده مثلا بعد نماز از خدا کمک بخواهید و با اهل بیت علیهم السلام حرف بزنیدو یاری طلب کنید سپس به قلب خودتون رجوع کرده و مشکلتان را دوباره بررسی کنید آنگاه ببینید به کدام طرف نور و چاره و تدبیری در قلبتان احساس می کنید. به این شیوه استخاره قلبی می گویند.

یک شیوهٔ دیگر از استخاره که مرسومه مشورت با خدا از قرآن کریم می باشد که برای آن می توانید سه مرتبه قل هو الله احد بخوانید سپس سه مرتبه صلوات بفرستید و با توکّل به خدا و توسّل به اهل بیت علیه السلام قرآنو باز کنید(بهتره با وضو باشید) آنگاه به اوّلین آیه از صفحه سمت راست در قرآن عثمان طه نگاه کنید و با مراجعه به منابع معتبر جواب استخاره را جویا شوید.

یکی از معضلات امروزه متأسفانه مراجعه به دعانویسان دروغین است که با اسم دعانویسی ولی در باطن به قصد و غرزی شیطانی با استفاده از تکنیک هایی اعتماد مردمی را بدست آورده و دعاها و نظرات شیطانی در زیر پوشی از اسم های الهی ارائه می دهند و در بحث اشتغال گاه مشاهده می شود افراد

مراجعه می کنند تا دردی از مشکلشان بر طرف شود و متأسفانه عدم آگاهی باعث می شود در دامی بیافتند که پایانش نه اشتغال است و نه یک زندگی راحت! شاید بگویید همه اینطور نیستند و یا اصلا در این بادی نباشید(: ولی این مشکل وجود دارد و لازمه ذکر شود تا خدایی نکرده موجب آسیب بیشتری نگردد. برای تشخیص دعانویسان شیطانی و آشنا شدن قرآنی و نیز علمی با این معظل کافیست مستند جنّ را که کاملا دینی، علمی و غیر ترسناک است مشاهده کنید.



هشت و آخر

توی این قسمت باید ببینید که چه افرادی پای کار شما هستند و از نظر مالی نیز چقدر باید دخل و خرجو ردیف کنید! در واقع باید بررسی کنید مثلا چند نفرید و هر کدوم چیکار قراره بکنند تا وظایف مشخّص باشه و همچنین اگر کسی حضورش قطعی نیست یه فکر دیگه براش بکنید.

توجّه: تقریبا اکثر کسب و کار های خانگی با یک نفر یا همکاری دو سه نفر می چرخند که معمولا از اعضای خانواده هستند لذا این بخش بیشتر برای تعین وظایف است که هم عزمی به کار بدهد و هم تقسیم وظایف درست باشه که کسی براش سخت نبوده و یا یه وقت فشار کاری روش نباشه که کار به جای سودآور بودن براش بلای جان شود.

خیلی مهمّه که کار برای انسان لذّت بخش باشد یعنی در کنار بحث درآمدزایی یه کاری را انتخاب کنه که با علاقه اونو انجام دهید و یه طوری برنامه ریزی داشه باشد که به همهٔ اولویّت های مهم برسد تا ضمن موفقیّت در کار بتواند زندگی لذّت بخشی برای خودش رغم بزند.

امیر کلام و مولای متّقیان می فرمایند:

کار (خیر) اندک ، که بر آن مداومت ورزی ، از کار بسیار که از آن خسته شوی ، امیدوار کننده تر است. ((نهج البلاغهٔ للصبحی صالح ص۵۲۵، ح۲۷۸))

بخش خیلی مهمّه این قسمت آخر همون مسائل مالیست و باید حساب و کتاب کنید برای شروع کار و تا یه مدّت که کارتون بگیره چقدر پول نیازه که خرج کنید.

دو مثال مهم:

من برای یک لبنیّاتی خانگی اگر بخوام چندتا محصولو اوّل کاری تولید کنم به هفته ای ۱۰۰ هزار تومان مواد نیاز دارم که میشه ماهانه حدود ۴۰۰ هزار تومان و یه تعداد ابزار و ظروف هم نیاز دارم که روی هم ۲ میلیونه و کارمم تو آشپزخونه انجام می دهم. برای محاسبه اوّل در نظر می گیرم چه مدّت طول میکشه به فروش خوبی برسم مثلا من با توجّه به اینکه بازار شهرم زیاد اشباح نشده یعنی در واقع رقیب کمه و همچنین مردم استقال خوبی از لبنیّات دارند حدس میزنم ۴ ماه و چون ماهی ۴۰۰ باید بدهم طی ۴ ماه میشه یک میلیونو شصد هزار تومان و با اون ۲ میلیون وسایل من برای شروع به سه میلیون شصد هزار تومان نیاز دارم که به آن ۴۰۰ هزار تومان هم برای هزینه های اضافه مثل رفت و آمد و چاپ یه تعداد کارت و کاغذ تبلیغاتی هم اضافه می کنم.

من یه برنامه اندرویدی می خوام بسازم و مثلا این برنامه را با اپلیکیشن ساز های آنلاین قرار بدون کدنویسی خودم درست کنم لذا برای خروجی گرفتن نیازه ۵۰۰ هزار تومان بدهم پس این یه هزینه ثابته که باید یکبار پرداخت کنم بعد از اونور باید ماهی ۴۰ هزار تومان به سایتم بدهم که اونم بدون کدنویسی با استفاده از وردپرس به صورت رایگان طرّاحی کردم ولی نیازه

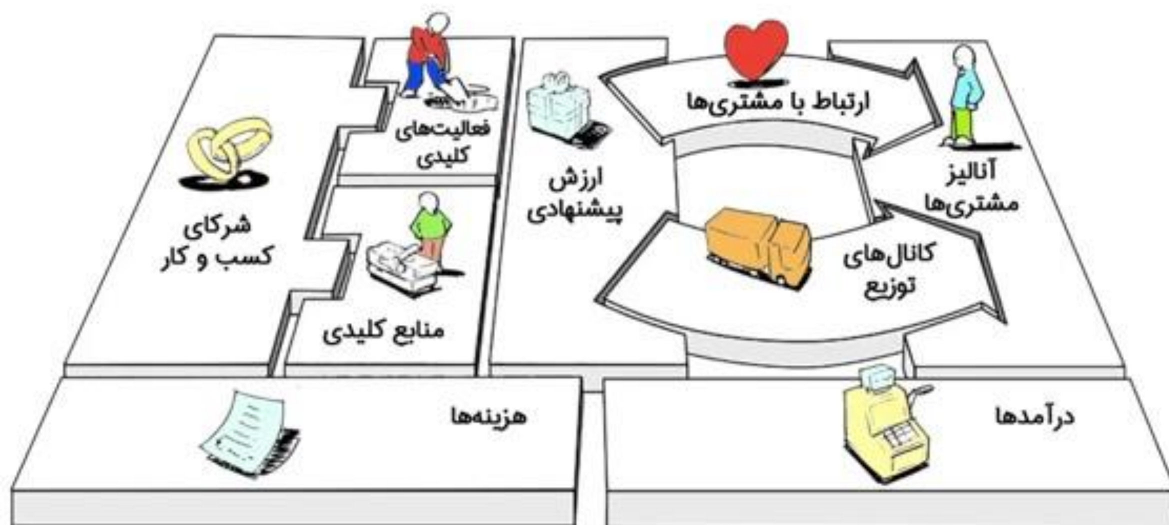
ماهانه ۴۰ هزار تومان برای فضای سایتم پرداخت کنم. چون حدس می زنم تا سه ماه برنامم به درآمد خوبی نمی رسه برای همین این هزینه را تا سه ماه حساب می کنم که میشه ۱۲۰ هزار تومان و با ۵۰۰ قبلی جمعا میشه ۶۲۰ هزار تومان حالا هزینه تبلیغات هم بمانه بگیریم ۶۰۰ هزار تومان که به عبارتی میکنه ساده من برای شروع یک میلیون و دویست هزار تومان نیاز دارم.

در واقع شما با دو نوع هزینه طرفید یکی ثابته که یکبار برای حداقل یکسال آینده و یا همیشگی پرداخت می کنید و دیگری متغیّره که باید مثلا هر ماه یا هفته یه میلغی بدهید حتّی گاهی این مبلغ روزانه است مثل خرید شیر تازه هر روز برای یه مغازهٔ لبنیّاتی. برای محاسبه مبلغ کلّ میایم هزینه های متغیّر را در یه دورهٔ زمانی که می دانیم کارمون به نتیجه خواهد رسید حساب کرده و به هزینه های ثابت اضافه می کنیم.

همچنین بهتره در انتها یه مقدار پول اضافه همیشه برای احتیاط در نظر بگیریم. در این حساب و کتاب اگر برنامه هارو درست پیش ببریم(البته با توکّل به خدا) میشه سرمایه مورد نیازمون اولیّه که باید برای شروع کار تهیّه کنیم.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش بوم کسب و کار



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۸ دقیقه

بوم کاری (بوم کسب و کار)

اشتغال در خانه یک کسب و کار پرسود با هزینه راه اندازی کم است برای همین میشه گفت یه شغل کوچک و پر بازده بوده و برای این دسته از شغل ها وجود یک نقشه و بوم ساده و خلّاق می تواند رشد و توسعه چند برابری را رقم بزند و با مدیریّت کردن اولویّت ها ضرر های احتمالی را به شدّت کاهش دهد.

بوم کاری که بهش معمولا بوم کسب و کار می گویند یک نقشه ۹ قسمتی است که در آن بخش های مختلف کسب و کار از مشتریّان آن گرفته تا دخل

و خرجش کاملا مختصر و مفید درج می شود تا جلوی چشممان باشد و بتوانیم با استفاده از آن و گرفتن تصمیمات مناسب به پیشرفت قابل توجّهی دست بیابیم.

برای مشاغل خانگی وجود یک نقشه کاری یا همان بوم کسب و کار یک مزیّت عالی نسب به سایرین به حساب میاد زیرا با داشتن یه برنامه حساب شده می توان تصمیم گیری های کارآمد را افزایش داده و این یعنی توسعه مفید یک کسب و کار که منجر به پایداری مالی و زمانی برای اشغال آفرینی ما خواهد شد.

بوم کسب و کار را بهتر بشناسیم.

بوم کسب و کار یک نقشه یک صفحه ای است که از ۹ بخش گوناگون ولی به هم مرتبط تشکیل شده و ما باید در هر بخش متناسب با حوزه کاری و شرایطمان بررسی های لازم را انجام دهیم و آن بخش را برای کارمان پر کنیم تا بدانیم دقیقا باید چه کار هایی انجام دهیم و مواظب چه مواردی باشیم؟ همچنین اولویّت ها را بشناسیم و بتوانیم کسب و کارمان را سریعتر توسعه دهیم. بوم کاری کمک می کنه درآمد های خودمان را بهتر مدیریّت کنیم و از ضرر های مالی احتمالی دور شویم.



بوم کاری را می توانید روی یک برگه آچار درست کرد همچنین توصیّه می شود خلّاقیّت به خرج داده و مثلا از رنگ های متنوّع بهره ببرید تا یک بوم جذّاب تری را دست کنید. اگر بخواید می تونید از نرم افزاری مثل پاورپوینت برای درست کردن بوم کاری بهره ببرید ولی حتما در انتها آن را چاپ کنید تا دم دستتان باشد زیرا بوم کاری بهتره جزء دم دست ترین برنامه های یه اشتغال آفرین باشد چون با استفاده از آن می توانیم در یک صفحه تمام قسمت های مهمّ کارمان را بررسی کنیم.

بوم کسب و کار معمولا بعد از برهه های چند ماهه عوض می شود البته گاهی لازمه زمان بیشتری به یک بوم عمل شود امّا برعکس ممکنه شرایط طوری

تغیر کند که لازم باشه سریع برنامه های کاریمونو عوض کنیم. مثال: قدیما نوشابه های رژیمی رایج نبود امّا به مرور با گسترش اطلاعات سلامت عمومی بین مردم بحث رژیمی داغ شد و نوشابه مانع بزرگی برای بحث های رژیمی به حساب می اومد برای همین کارخونه های تولید نوشابه با بررسی شرایط تصمیم گرفتن سریع تغیراتی در خط تولید خود ایجاد کرده و با تولید نوشابه های رژیمی بتوانند فروش خودشونو حفظ کنند و الآن افرادی که نمی توانند از نوشابه بگذرند و ازون طرف نمی خوان چاق بشوند از نوشابه های رژیمی استفاده می کنند هرچند باید ذکر کرد نوشابه برای بدن به شدّت مضّره و پیشنهاد می شود چه رژیمی و چه غیر رژیمی آن را اکیدا مصرف نکنید.

شروع کنیم به نوشتن

حالا ۹ بخش بوم کسب و کار را نام برده و برای هر بخش توضیحی به همراه مثال ارائه می شود:

بخش بندی مشتریان

کسب و کار خانگی شما برای این به وجود آماده تا به یه تعداد مشتری کالا و یا خدمات ارائه دهد. ما باید مشتریّانمونو بر اساس اینکه چرا از ما خرید می کنند در چند بخش تقسیم کنیم سپس بیایم و برای هر یک از بخش های مشتری هامون ویژگی های معیّنی را در نظر بگیریم.

مثال: من یک کسب کار به نام کار تو خونه دارم و مشتری هام رو به سه بخش تقسیم کردم اوّلی اونایی که شغلی ندارند و برنامه کار تو خونه را نصب می کنند تا شاید بتوانند به اشتغال زایی برسند و دوّم اونایی اند که شغل دارند ولی به بحث اشتغال در خانه علاقه مند هستند و سوّم هم عده ای بوده که در خانه اشتغال زایی داشته و یا به یه شغل دیگه ای مشغولند و هدفشون دریافت اطلاعات بیشتر در این زمینه است تا پیشرفت کنند.

تو اینجا اساس دسته بندی دلیل مشتریان من برای مراجعه بوده ولی ممکنه هر کدوم ویژگی های یکسانی هم داشته باشند مثلا شغل اونایی که به اشتغال در خانه علاقه مند شده و قصد دارند در کنار شغل فعلیشون اینکارو بزنن ممکنه با اونایی که می خوان فقط بیشتر یاد بگیرند یکی باشه مثلا دوتاشون دبیر هستند امّا چون یکیشون قصد زدن اشتغال در خانه را دارد و دیگری می خواد فقط یاد بگیرد من در دو بخش مختلف اونارو گذاشتم.

مثال بعدی: یه لبنیّات فروشی خانگی فرضا سه دسته مشتری دارد. اوّلین دسته کسایی هستند که یه خرید کلّی می کنند و دوّمی میان تا یه خرید جزئی برای خودشان انجام دهند. سوّمین دسته قصد خرید ندارند و جهت آشنایی میان امّا همون جا از یه محصولی خوششون میاد و در لحظه خرید می کنند.

معیار ما اینجا دلیل مراجعه مشتریّان به ما بوده و ممکنه تو دسته ای که افراد کلّی می خرند و یا جزئی توشون یه فرد یکسان هم باشه مثلا یه محصولو کلّی می خرد و تعدادی جزئی برای مصرف خانواده اش ولی ما اونو تو دو دسته جدا گانه می گذاریم چون این فرد کاملا یکسان با دو دلیل مختلف به ما مراجعه کرده و انگار اونو دو مشتری کاملا یکسان در نظر می گیریم!

بعد از اینکه مشتریّان خودتونو دسته بندی کردید که بهتره بیش از چهار پنج تا دسته نشود حالا باید اونارو به ترتیب اولویّت ذکر کنید. گاهی شما هفت هشت دسته مشتری با دلایل گوناگون دارید امّا تعدادی از این دسته ها مشتری زیادی ندارد پس لازم به ذکر اونا نیست و اینجا باید همون چند دسته کلیدی که مشتریّان اصلیتونو در بر دارد ذکر کنید.

در مرحلهٔ آخر در هر دسته از مشتریّان بررسی هایی انجام دهید و یه سری ویژگی های مشخّص از هر کدومو به دست بیاورید که نشون دهندهٔ اکثر افراد یک دسته باشد مثلا اونایی که به قصد خرید جزئی لبنیّات برای خانوادشون مراجعه می کنند اکثرا از خود محلّه من هستند پس این یک ویژگی کلّی برای این دسته محسوب می شود. بازم ذکر می شه این ویژگی لازم نیست برای همه صادق باشه بلکه اکثر مشتریّان یک دسته را در بر بگیرد. خب حالا این ویژگی هارو جلوی هر دسته از مشتری ها بنویسید:

دسته اوّل: افرادی که خرید جزئی می کنند: اکثرا از محلّه خودمون هستند.

دسته دوّم، دسته سوّم و الی آخر.

یه نکته: اینجا شما هم مشتری هارو بخش بندی کردید و هم به پرسونای مشتری درست کردید! پرسونای مشتری به ویژگی های هر دسته از مشتریّان می گویند که اکثرا آن را به طور کلّی دارا هستند. پس اگر سه دسته بندی داشته باشید شما الآن سه تا پرسونای مشتری ساده و کارآمد درست کرده اید و مثلا با دونستن اینکه هم محلّه های شما اکثر خریدار های جزئی را انجام می دهند ازین به بعد بهشون برای اینکه هم محلّیتون هستند یکم تخفیف بیشتری می دهید تا همیشه براتون بمونند و پیش شما بیان! به این میگن راهکار برای حفظ مشتریّان یک دسته.

ارزش پیشنهادی

شما باید به مشتریّانتون چیز هایی بدهید تا آنها شما را انتخاب کنند! من مثلا دو کیلو دوغ می خوام پس می روم و دوکیلو دوغ خوب از یه جای آشنا می خرم چون دوغاش واقعا مزّه خوبی دارد و قیمتشم مناسب است. اینجا من چهار ارزشو از اون دوغ فروشی دریافت کردم:

ارزش اوّل این رفع خواسته ام بود یعنی دوغ! آراه خیلی دوغ فروشی وجود دارد و این به تنهایی دلیل انتخاب من نبوده امّا باید توجّه کرد من هیچ وقت برای دوغ به مثلا لوازم التحریر مراجعه نمی کنم زیرا همه می دانند اونجا هدفمو بر طرف نمی کند پس یکی از ابتدایی ترین و نیز مهمّ ترین ارزش ها مربوط به رفع نیاز یا خواسته مشتری به صورت حقیقی است چون دوغ فروشی بدون دوغ عملا یه مغازه برای فروشه(:

دومّین ارزش که خیلی مهمّه برای من کیفیّت و مزّه دوغه پس قطعا اگر قبلا از یه دوغ فروشی خرید کرده باشم که مزّه و کیفیّت خوبی نداشته حتما دورشو خط کشیدم.

سوّمین ارزش قیمت مناسبه یعنی من شاید همون کیفیّتو تو جاهای دیگه هم پیدا کردم ولی به دلیل اینکه اینجا با قیمت مناسب تری همین کیفیّتو ارائه می دهد انتخابمو جلب کرده.

چهارمین ارزش هم آشنا بودنش است! آره ما تقریبا به هر مغازه ای که ازش چند ماه خرید می کنیم میگیم آشنا ولی خود این ارزشه که مغازه دار با رفتار

صمیمیش تونسته حسّی از آشنایی را به من بدهد و اخلاق مداریش موجب افزایش درآمدش هم شده(قابل توجّه اونایی که توصیّه های اخلاقی دینو برای کسب و کاراشون می خوان بزارن کنار در حالی که در غفلتند مقالات روز کسب و کار در دنیا بسیار به اخلاق مداری با مشتری که از توصیّه های همیشگی دین به ما نسبت به همه است تأکیدات فراوان می کنند چون تازه به کمی از قدرت اخلاق در فروش رسیدند و حالا تأثیراتش در سایر عرصه های زندگی بماند!)

پس شما در این بخش باید بنویسید چه چیز هایی دارید که به مشتری ارائه بدهید تا باعث شود که مشتری شما را به سایرین ترجیح بدهد.

یکی از مهمّ ترین ویژگی های شما باید مزیّت رقابتی باشد. مزیّت رقابتی یعنی یک ارزش و چیزی که شما ارائه می دهید و سایرین یا اونو ندارن و یا نمی توانند مثل شما ارائه دهند. شما باید یک ویژگی منحصر به فرد داشته باشید.

یه مثال: کشور چین چون پول کارگر در آنجا خیلی پایینه برای همین قیمتای بسیار پایینی در بعضی محصولات دارد که کمتر کشوری در دنیا می تونه اونو کارخونه داراش به این قیمت تولید کنند و برای همین هم خیلی از کشور ها

تعرفه محصولات واراداتی اینچنینی را بسیار بالا می برند تا کارخونه ها و جوانان کشورشان بیکار نشوند. شاید بپرسید چرا این کارخونه ها کارگر ارزون نمی گیرند؟! باید گفت از کارگرای چینی بعضا بیگاری می کشند یعنی با قیمت زنده ماندن کار می کنند لذا در هیج جای دنیا هیچ کارگری با اون قیمت پیدا نمی شود و همیشه قیمتا از چین بالاتر می رود و راهکار مقابله هم اقتصاد مقاومتی می باشد که با داخلی کردن حداکثری این تولیدات دیگر اجازه ورود این محصولات را نمی دهد تا چرخ کارخونه ها در کشور بچرخد و پول کالا ها به کارخونه دارای اون کشور با کارگراش برسه نه اینکه از کشور خارج بشود زیرا اگر پول تو کشور بموند تورّم کاهش یافته و مردم وضع خریدشان روز به روز بهتر می شود آخه هر کارگری نیاز به مثلا خوراک و وسایل زندگی داره و با پول همون محصول می رود و از داخل کشور اینارو تهیّه می کنه اینطوری اگر شما مثلا سوپرمارکت داشته باشی با خرید تخم مرغ این کارگر از شما پول دوباره به جیبتون بر می گردد ولی اگر از کشور خارج شود این پول میره توجیب مردم اون کشور بیگانه لذا برای اینه که رهبر عزیز و بزرگوار کشورمون به خرید کالای داخلی سفارش فراوان می کنند.



ارتباط با مشتریّان

ارتباط شما با مشتری بسیار مهم است زیرا بدون ارتباط هدفمند نمی توانید به موفقیّت پایدار برسید. شما اینجا باید سیاست های ارتباطی خودتونو شرح دهید.

بعضی از شغل ها نیاز دارند ارتباط صمیمی و پیگیرانه ای با مشتریّانشان داشته باشند مانند یک لبنیّاتی که فروش خوبی به صورت کلّی با تعدادی مغازه دارد و می تواند با یک ارتباط صمیمی و پیگیر باعث پایداری و ثبات این فروش شود.

باید توجّه کرد گاهی شما نیاز به یک ارتباط معمولی دارید و این به شرایط شما و کارتان وابسته است به طور مثال یه برنامه آموزشی توی بازار منتشر کردید و اگر شماره تلفنتان را داخل برنامتون ذکر کنید شما نمی توانید پاسخگوی همه کاربران باشید حتّی ممکنه برای هر چیز کوچکی به شما زنگ بزنند در حالی که این به زیان شماست پس بهتره یک ایمیل قرار دهید تا در مواقع مهم به شما پیام دهند تا بتوانید پاسخگویی بهتری را داشته باشید.

شما ممکنه فقط یک ارتباط ثابت داشته باشید و یا با توجّه به دسته بندی مشتری هاتون چندتا ارتباط را ایجاد کنید مثلا به خریدارانتان یه شماره تلفن خاصّ برای تماس بدهید و به اونایی که قصد خرید دارند یه آیدی تو پیام رسان ایتا معرّفی کنید تا مدیریّت بهتری داشته باشید.

کانال ها

شما توی این بخش باید مشخّص کنید که چطور با مشتریّانتان تعامل دارید مثلا یه مشتری برای خرید باید چطوری اقدام کند و یا بعد از خرید چطور به او محصول و یا خدمتتونو ارائه می دهید. شما در این قسمت باید بیان کنید مشتری ها چطور با شما ارتباط می گیرند و مثلا مشکلی در روند خرید پیش بیاد باید به کجا مراجعه کنند.

مثال: یک لبنیّات خانگی برای فروش در فضای مجازی یه شماره تلفن در نظر گرفته و با سفارش دادن محصولو دم در خونه با پیک می فرستد و هزینه هم در همون دم در توسّط پیک دریافت می کند همچنین در صورتی که مشکلی پیش بیاد همون شماره تلفن را برای اطلاع رسانی در نظر گرفته و برای اطمینان یک شمارهٔ دوّم را هم در فضای مجازی ذکر کرده.

مثال دیگر: یک مشاور برای دریافت سفارش از طریق سایت مشتریّان را به یک درگاه پرداخت امن اینترنتی منتقل می کند(مثلا برای ایران عزیزمون یکیش آیدی پی می باشد و نمونه دیگر هم زرّین پال است). این مشاور بعد از دریافت سفارش براش پیام میاد و با مراجعه به همون درگاه پرداخت اطلاعات فردو بدست می آورد و جهت مشاوره با هاش تماس می گیرد. این مشاور برای رفع مشکلات احتمالی یک آیدی ایتا توی سایتش قرار داده تا در صورت مشکل مشتریّان در پیام رسان ایرانی ایتا این موضوع را اطّلاع دهند(ایتا، روبیکا، سروش و بله از پیام رسان های خوب و پر مخاطب ایرانی می باشند همچنین ایتا و روبیکا مخاطبان انصافا بالایی را توانستند جذب کنند).

منابع کلیدی

باید توی این بخش مشخّص کنید که برای کار کردن و ادامه دادن شغلتان چه

چیز ها و یا افرادی لازم است باشند تا شما کارتان متوقّف نگردد. مثلا من یه آموزشگاه غیر حضوری آموزش زبان توی شبکه های اجتماعی راه انداختم و اونایی که زبانشون خوبه را برای گذاشتن کلاسای غیر حضوری تو سامانه کلاس مجازی اسکای روم در کانالم معرفی کرده و به ازای هر کلاس مبلغی را می گیرم پس این معلّمای زبان برای من یک منبع کلیدی هستند که بدون آنها نمی تونم کارمو ادامه بدهم و این دبیران با برگزاری کلاس های خود توی اسکای روم و یا حتّی نرم افزار ادوبی کانت یک نیروی انسانی کلیدی برای کسب و کار من هستند. گاهی منابع کلیدی شما مواد خامی است که باید مثلا هر روز براتون بیارن مانند یک لبنیّاتی خانگی که نیاز به شیر تازه دارد این یک منبع کلیدی برای تولید محصولاتش می باشد.

منابع کلیدی خودتونو شناسایی کنید و با اولویّت بندی اونها سعی در پایدار کردنشان داشته باشید تا بتوانید کسب و کارتان را به خوبی ادامه دهید. گاهی نیازه به مرور زمان یک منبع کلیدی را از جا های گوناگون تأمین کنیم تا پایداری بیشتری در کسب و کارمان پدید بیاد مانند تهیّه شیر از چند جای گوناگون.

فعالیّت های کلیدی

در این بخش از بوم کسب و کار شما باید فعالیّت های کلیدی خودتونو شرح

دهید. فعالیّت های کلیدی شما در واقع مهمترین کار هایی است که باید اون هارو انجام دهید تا شغلتون هم بچرخه و هم توسعه یابد! مثلا برای لبنیّات خانگی تازه تأسیس بهتر کردن دستور تولیدات لبنیّات از شیر یکی از فعّالیّت های کلیدی این شغل است. نمونه دیگه کسی است که تازه سفارش ساخت سایت برای دیگران می گیرد پس یکی از فعّالیّت های کلیدیش بروز کردن روز به روز مهارت هاش و قوی تر شدن در طرّاحی سایت می باشد تا بتواند شغلشو گسترش دهد. در واقع شما باید در هر بوم کاریتون یه سری از کارای اولویّت دار خودتونو بنویسید که طی عمل به اون بوم اون هارو انجام بدهید مثلا طی سه ماه می خواهید مهارتتونو تو طرّاحی سایت اینقدر بالا ببرید که به جای پروژه های ۳ میلیِون تومانی بتوانید سایت های ۱۰ میلیّون تومانی را طرّاحی کنید پس تو این برهه از کارتون توسعه مهارت هدف قرار می گیرد.

گاهی در بخش فعالیّت های کلیدی مواردی چون ارتقای بازار فروش، افزایش تنوّع خدمات و تولیدات، بهبود ارتباط با مشتری، بازجذب مشتری های قدیمی، گسترش کار یا جذب نیرو و ... مطرح می شود.

همکاران کلیدی

تو این بخش ما می رسیم به افراد و شغل های دیگری که با ما در ارتباط هستند و ما برای ادامهٔ کارمون به اونا نیاز داریم و اگر باهاشون همکاری

نداشته باشیم مثلا دیگه مثل قبل نمی تونیم محصولمونو تولید یا خدماتمونو به خوبی ارائه دهیم.

مثلا من مدیر هماهنگی چند مشاور هستم و کارای ثبت نام و یا تعین وقت را براشون انجام می دهم و در عوض از هر پرداختی ۱۰ درصد حق الزّحمه(پورسانت) بر می دارم برای همین برای من این مشاوران یکی از همکاران کلیدی هستند چون اگر این افراد نباشند شما دیگر پرداختی از طرف مشتریّانشان نخواهید داشت و نمی توانید به کارتان ادامه دهید.

نمونه دیگه همکاری هایی است که برامون یه بخشی از تولید و یا خدمات را انجام می دهند مثلا یه سفالگر خانگی کاراشو می سازد و برای پخت سفال چون کوره ندارد اونو به یه سفالگری دیگه می برد و با همکاری اون سفالاشو می پزد و حتّی ممکنه با چند نفر از سفالگرای دیگه یه کوره را اجاره کرده باشند و باهم ازش استفاده کنند لذا اینجا بحث همکارانی است که برای ما بخشی از کار را انجام می دهند و یا در بخشی از کار با ما شریک هستند.

شما باید برای توسعه کارتون همکاری های مطمئن را ایجاد کرده و ارتباط ها را محکم تر کنید و تا جای ممکن از همکاری ها سطحی پرهیز کنید.



ساختار هزینه ها

یکی از مهم ترین اهداف شغلی ما رسیدن به یه درآمد رضایت بخش نسبت به کاریست که انجام می دهیم. ما برای اینکه هر کاری را آغاز کنیم نیاز به هزینه داریم چه هزینه های مادّی و پولی و چه صرف کردن وقت و مهارتمون. شما زمانی رضایت دارید که اوّلا سود کنید نه اینکه بعد هزینه ها دو قرون هم برامون نمونه(: و ثانیّا میزان سود کسب و کار به وقت و مهارتی که می گذاریم به صرفه باشد. شما برای هر دوی این موارد باید ساختار هزینه هات مشخّص باشه تا در مجموع بدونی چقدر درآمد کسب میکنی تازه بعد از اینکه هزینه هاتو حساب کردی می تونی بدست بیاری چقدر دیگه باید درآمد کسب کنی تا به سود مناسبی برسی و متناسب با این اطلاعات کاراتو توسعه بدهی.

برای هزینه ها ما دو نوع هزینه داریم که یکی ثابت و یکباره است مثلا شما با یکبار پرداخت هزینه وسایل گلدوزی دیگه همشه اونو دارید.

یکی دیگر هزینه های متغّره مثل هزینه مواد گلدوزی مانند نخ و پارچه که هر هفته باید پرداخت کنیم.

برای اینکه هزینه هاتونو تو یه بازه بدست بیارید باید میزان هزینه های ثابت را با مجموع هزینه های متغیّر تو اون بازه جمع کنید. مثلا برای یه ماه اگر هر هفته ۳۰ هزار تومان هزینه بدهم میشه ۱۲۰ هزار تومان مجموع هزینه های متغیّر که اونو باید مثلا با هزینه وسایل که حدود ۳۰۰ هزار تومان است جمع کنم. اینجا در مجموع من توی ماه ۴۲۰ هزار تومان هزینه داشتم پس باید بالاتر از این درآمد بدست بیارم تا سود کنم.

جریان درآمدی

هر کاری نیاز به منبعی از درآمد دارد مگرنه نمی تواند به فعّالیّت خودش ادامه بدهد. شما ممکنه چندتا منبع درآمد داشته باشید مثلا فروش یه تعداد کالا های خرد به همسایه یه منبع درآمده و فروش کلّی محصولاتتون به مغازه ها یه منبع دیگه درآمد می باشد. شما با مشخّص کردن منابع درآمدتون می تونید برنامه ریزی بهتری برای توسعه هر منبع درآمد داشته باشید.

یه مثال: شما آموزش تدوین ویدیو و تولید محتوا را در کانال های موجود تو شبکه های اجتماعی انجام می دهید و با دریافت هر دانشجو توی هر شبکه اجتماعی در واقع یک منبع درآمد خواهید داشت. فرضا ماهی ۹۰۰ هزار تومان تو ایتا درآمد دارید و این مقدار در روبیکا ۲۵۰ هزار تومانه پس می فهمید کارتون تو روبیکا مانند ایتا نگرفته و نیازه اونو تو روبیکا بیشتر تبلیغ کنید مثلا یه کانال رایگان دارید که توش آموزشای کوتاهی را ارائه می دهید و ازون کانال مخاطبان را ترغیب می کنید تا با پرداخت مبلغی ماهیّانه به کانالی پولی دسترسی پیدا کنند و شما تو اون کانال آموزشای طولانی تدوین ویدیو را ارائه می دهید پس اینجا می توانید با تبلیغ کانال رایگانتون توی یه تعداد کانال های آموزشی فروشتان را افزایش دهید. البته ممکنه مخاطبان روبیکا از ایتا کمتر باشه پس یه بررسی هم برای اطمینان انجام می دهید و متوجّه می شوید کاربرای روبیکا هم بسیار زیاده و امکان بهره بیشتری برای شما همچنان وجود دارد. یه زمان هست شما تبلیغات هم می کنید ولی باز به اندازه مورد نظرتون بهره بدست نمی آید و این ممکنه به دلیل نوع کاربرای هر بستر باشه چون شاید کاربرای روبیکا تمایل کمتری به آموزش تدوین ویدیو دارند و دلیل دیگر هم می تواند مؤثّر نبودن تبلیغاتتون باشه که کاربرای خواهان آموزش تدوین را جذب نمی کند مثلا رفتید توی یه کانال طنز تبلیغ کردید در حالی که دنبال کننده های اون کانال به کار تولید محتوا علاقه زیادی ندارند.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش مدیریت زمان و فراگیری دانش



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۳ دقیقه

مدیریّت زمان

برای اینکه در تمام عرصه های زندگی بخواهیم به موفّقیّت برسیم باید بتوانیم از فرصت ها درست استفاده کنیم زیرا تا سر بر گردانیم و اندک غفلتی داشته باشیم چونان اندک زمان وزش باد از دست خواهند رفت!

امام علی (علیه‌السلام) فرمودند:

ترس با ناامیدی، و شرم با محرومیّت همراه است، و فرصت ها چون ابرها می گذرند، پس فرصت های نیک را غنیمت شمارید. ((حکمت ۲۱ نهج البلاغه))

برای مدیریّت زمان باید سریع دست به کار شوید و کار خودتان را به امروزو فردا نسپارید. شما نیاز به یک برنامه ریزی دارید که در آن اولویّت های خودتان را مشخّص کرده و اوّل به کار های مهم بپردازید. سعی کنید از اینکه دارید عمرتان را هدفمند هدایت می کند لذّت ببرید و به خودتان افتخار کنید که حرکت کشتی زندگیتان را خودتان در موّاج سرد روزگار می بینید و با توکّل به خدا و توسّل به اهل بیت کرامت ع از آن هدفمندانه عبور می کنید نه اینکه در غفلت عمر سالیانی را گذر کنید و ناگاه بگویید توشه ام ازین عمر همانند توشهٔ کودکانی بود که به بازی پرداختند که نه فهمیدند چه چیزی خوردن و یا آشامیدند و نه آنکه شب و روزشان چطور گذر کرده است.

یکی از مهمترین راه های مدیریّت زمان شناختن دشمنان زمان است که هرچه بیشتر شناخته شوند موجب می شود انسان هوشیار تر عمل کرده و زمان خود را بیشتر حفظ کند. به طور کلّی هر عاملی که زمان شما را عمدی و یا غیر عمدی به جهت باطل و کاری بدون نتیجه و یا دارای نتیجه بی معنی بگیرد یه جور دشمن زمان به حساب می آید.

از عوامل تأثیر گذار در مدیریّت زمان بحث تنوّع در کار ها می باشد.
شما اگر برنامه ریزی متنوّعی داشته باشید می توانید با هر بار تغیر برنامه یه جور استراحت را برای خودتان رقم بزنید زیرا برای هر کاری بخشی از بدن و ذهن درگیر است و با تغیر کار های قسمتی از بخش های درگیر کمتر مورد استفاده قرار می گیرد و با استراحت آنها شما کمتر خسته می شوید.

علاقه داشتن و نیز بلا تکلیف نبودن در کاری دو کلید بی نظیر برای سرعت در حفظ زمان است زیرا هر وقت ندانید چه کار می کنید و یا چه می خواهید بکنید هیچگاه به سمت یک نتیجه واحد قدم نمی گذارید و با عوض کردن مسیر حرکت خود عملا انگار از راه پر و پیچ و خمی می گذرید که در بسیاری مواقع جز بلعیدن زمانتان چیزی دیگری نصیبتان نخواهد کرد.

هر وقت زمانتان برای کاری رفت که خنده ای به لب آورد و یا گره از کار مؤمنی گشود هرچند شما برای کار خودتان شاید خسته شده باشید امّا بدانید دلتان را از نیرویی بی نظیر پر کرده اید و درهایی از رحمت و تدبیر را برای کار خود گشوده اید پس هیچگاه برایش غم نخورید بلکه بدانید به بهترین راه آن را گذرانده اید که می تواند در کنار یه نیّت الهی شما را بسیار مورد توفیقات خدا قرار دهد و از همه مهم تر به رضای الهی برساند.

نکات زیادی برای مدیریّت زمان است و نیازه هدفمندانه روش وقت گذاشت برای همین به شما پیشنهاد کرده برای موفقیّت در این عرصه که به معنای جلو افتادن شما در سایر عرصه ها هست تمرین کنید و به سخنرانی مدیریّت زمان هم مراجعه کنید که در دو جلسه دوساعته به صورت فشرده نکات و راهکار های بسیار گرانبهایی را در اختیارتان خواهد گذاشت.



یکی از ویژگی های کارآفرینان موفّق همین بحث مدیریّت زمان و اولویّت بندی کار ها می باشد پس حتما ازش گذرا رد نشوید!

حالا که بحث ویژگی های کارآفرین پیش آمد یکی دیگر از مهم ترین های آن خوبه که اینجا گفته شود. این ویژگی را باور کنید یا نه به شدّت کم گیر میارید ولی یکی از عمیق ترین و مهم ترین ویژگی ها یک کارآفرین حقیقی است!

ویژگی جهانی اندیشیدن

یک کارآفرین عمیق می اندیشد که می تواند چگونه در جهان تأثیرگذار باشد و در تاریخ آینده یک ریشه ای از کار هدفمندانه خود بر جای گذارد! آری کارآفرینان حقیقی دنبال آفریدن یک فرایندی از اندیشه خود هستند و این ویژگی از پنهان ترین و گسترده ترین ویژگی های وجودی یک کارآفرین بوده که بعضا مدرّسان کارآفرینی به آن توجّه کافی نمی کنند و بعضی نیز به سختی می توانند درک درستی ازش ارائه دهند! واقعا چطوری می توان به کسی که حتّی ملّی اندیشه نکرده به راحتی گفت که باید برای اینکه اثر آفرین باشی جهان آفرین باشی!!!

برای آشنایی با این ویژگی خاص باید حرف های طولانی زد و چون مجال نیست شما را ارجاع می دهیم به یکی دیگر از سخنرانی های آموزشی از سخنرانی دیگر و آن سخنرانی ((مختصات زمان ما و آینده‌ای که تا ظهور در پیش داریم)) است. این سخنرانی در اواسط بحثش موضوعات مرتبط با جهانی

اندیشیدن را بیان می کند و کنارش بحث جالب دیگری دارد و بهتر از این به زبان فارسی درباره جهانی اندیشیدن کم احتمال دارد یافت شود پس حتما تا اواسط آن صبر کنید و ازین معارف جهانی سیراب شوید.

یک ویژگی عزّت ساز!

عزّت از ویژگی های بسیار مهمّ یه انسان موفّقه که در طول تاریخ برای همه ارزشی شگرف داشته است به گونه ای که همه از افراد حقیر و ذلیل خوششان نمی آید جز افراد بدکار و سوء استفاده گر!

یک کارآفرین باید جسور و پیگیر باشد تا بتواند عزیز باشد! اگر می خواهید که موفّق شوید باید بدانید شما باید برای خودتون ارزش قائل شوید و اگر از جایی رانده می شوید که باید به شما پاسخگو باشند حتما تسلیم نشوید و مکرّر درخواست حق و درست خودتونو تکرار کنید و برای آن پیگیری به خرج دهید. شما باید از راه های گوناگون برای گرفتن حقّتان اقدام کنید و بارقه ای از غیرت الهی در کار خود به خرج دهید تا بعضی از افراد هوس ران نتوانند برای خواسته های خود حقّ شما را ضایع کنند.

به این ویژگی حتما توجّه کنید و خودتان را در موقعیّت های مختلف محک بزنید و بدانید زنگی عرصه آزمایش هاست و پشتیبان ما خود خدای عزیز و قادر می باشد پس اگر حقّی درست و مطالبه ای دارید حتما حتما با

جسارت و عزّت قدم بگذارید و به حرف های افراد هوس ران ولا سمتشان مدیر و فلان باشد به هیچ وجه توجّه نکنید مگر آنکه حرفی حقّ و منطقی بزنند لذا حرفشان را بشنوید امّا اگر شما را خواستند با حرفای بیخودی دک کنن برای حرفشان آنگاه ترّه هم خورد نکنید! پیشنهاد میشه حتّی حرف منطقیشون هم بررسی کنید و با پرس و جو زیر و بم قضیّه را در بیارید تا خدایی نکرده شما را ساده گیر نیاورده باشند و شما شرمنده خودتان، خانواده خود و از همه مهم تر خدا نشوید! بدانید گرفتن جسورانه یک حقّ صحیح از صفات غیرت الهیست و پیشتیبان شما خداست. اگر غیرت الهی را در زندگی خود نداشته باشید و در برابر پایمال شدن حقّتان سکوت کنید دیگر نباید نگران حقّتان باشید! بلکه باید نگران قهر خدا شوید! البته اکثر ملّت شریف ایران عزّتمند ترین مردمان به حساب می آیند ولی چون ماجرا هایی از ضربه خوردن اندک افرادی شنیده شده لازم دیده شد تأکید شود.

فراگیری دانش

برای اینکه بتوانیم در هر کاری موفّق شویم باید اوّل نسبت به اون کار دانش و آگاهی لازم را بدست بیاوریم تا بتوانیم با دقّت تصمیم گیری های لازم را جهت رسیدن به یک نتیجه مطلوب بگیریم.

عادت مطالعه کردن موجب میشه ما بتوانیم در افق های معنا پرواز کرده و به یه عالمه فکر خوب در زندگیمون دست بیابیم و با این فکر های خوب یا همون ایده های ناب به موفقیّت های بسیاری دست بیابیم.

مطالعه مفید را با مطالعه ای که درآن پنج قدم زیر طی شود می توانید به میزان خوبی تجربه کنید:

قدم اوّل: خواندن یک کتاب یا مطلب مفید

قبل از هر مطالعه ای باید ببینید این کتاب و یا مطلبی که انتخاب کردید برای شما فایده ای دارد یا نه؟ این فایده باید نسبت به زمانی که می گذارید ارزشمند باشد یعنی ممکنه با خواندن صد صفحه فقط به پنج شش خط مطلب مفید دست پیدا کنید هر چند ممکنه این چند خط خیلی خوب باشه ولی اگر بتوانیم این اطلاعات مفید را سریع و بیشتر بدست بیاریم آنگاه مطالعمون ارزشمند تر میشه و این موضوع اولویّت دار است زیرا زمان آدمی به قول معروف طلاست! برای فهمیدن مفید بودن یک کتاب به فهرست آن مراجعه کنید و چند خط از قسمتای مختلف را بخونید آنگاه بپرسید آیا این شیوه از بیان کتاب موجب فهمیدن و دریافت درست برای من خواهد شد یا نه؟ برای مطالب هم بهتره به عنوان ها یه نگاهی بیاندازید.

قدم دوّم: راحت مطالعه کنید

شما قراره حدود نیم ساعت تا یک و نیم ساعت مطالعه پیوسته داشته باشید پس طوری بشینید که وقتی از خودتون می پرسید آیا طی این مدّت جایی از بدنتان دچار درد میشه یا نه؟ آیا اینطور نشستن برای من سخت هست یا نه؟ بدانید اگر حالت نشستن براتون آسیب زا باشد مثلا درد گردن بیاورد به مرور زمان از مطالعه کردن دور می شوید زیرا ذهن به صورت ناخوداگاه تمایل دارد از هر چیزی که موجب آسیب بدنی می شود فاصله بگیرد پس مواظب باشید مطالعه کردن برای شما مساوی با درد بدنی نشود. خیلی خوبه یه مکان راحت را برای مطالعه انتخاب کنید. اگر مطالعه شما تخصّصی تر و یا محاسبه ای تر باشد به محیط با تمرکز بیشتر احتیاج دارید.

قدم سوّم: خودتان را دست کم نگیرید

ذهن انسان بسیار قویست و با هر بار مطالعه قوی تر می شود بی آنکه ذرّه ای از فضای آن کم شود! این ذهن قدرتمند در تاریخ هیچگاه پر نشده است پس به هیچ وجه فکر نکنید آنچه می دانید برای شما کفایت می کند چون هر چقدر هم بدانید حافظه مغز شما باز صفر درصد اشتغال شده است! در طول تاریخ کسانی که ذهن قوی تری داشته و از تدبیر خوب تری بهرهمند بودن نسبت به سایرین به عزّت بیشتری دست پیدا کردند.

قبل از مطالعه به خودتان بگویید قرار است این کتاب یا نوشته را خیلی راحت بخوانم و بفهمم و استفاده کنم. همیشه امیدوارانه به مطالعه نروید بلکه مصمّمانه به سمتش هجوم بیارید! برای اینکه بتوانید مطالعه خوبی داشته باشید خوبه پیشانی خودتان را ماساژ دهید و در ذهنتان صحنه های آرام بخش را بسازید مثلا یه آسمان زیبا و طبیعتی بکر می تواند مناسب باشد.

اگر قبل مطالعه آشفتگی دارید می توانید یک جسم دایره ای یا بیضی شکل را که ترجیحا در طبیعت وجود دارد تصوّر کنید مانند یک انار زیبا، سپس اونو در تصوّرات خود روی دستتان بیاورید و چشم های خود را ببندید. آرام در ذهن خود ویژگی های بیشتری به آنچه تصوّر کردید اضافه کنید مثلا سعی کنید بوی انار و سرخی زیبای آن را با سطحی خنک در انگشتانتان حس کنید. این انار یا هر چیز دیگر را در تصوّر خود آرام آرام پشت سرتان ببرید و در ناحیّه انتهایی سر(کمی بالا تر) به آرامی قرار دهید. در تصوّر خود دستتان را بردارید و فکر کنید این انار مثلا معلّقه و در همین حین توی ذهنتان تکرار کنید که این انار با نیرویی شگفت انگیز جذب سرتان شده و باعث افزایش تمرکّز و قدرت خواندن شما می شود. به اینکار افزایش تمرکز با تکنیک نارنگی می گویند که اینجا بومی سازی شده و جزئی تر بیان گردیده است. اینکار به طور کلّی باعث می شود افکار شما بر یک فرایند متمرکز شود و با بردن یک شئ مشخّص به پس سرتان یک توجّه درونی به مغزتان ایجاد می

کند که همه این موارد در کنار یک باور ذهنی به شما تمرکز و آرامش بیشتری را هدیه می کند.

قدم چهارم: اوّل دورنما را ببینید!

قبل از اینکه بنشینید و کتابو متن به متن بخونید بهتره اوّل یه کلّ کتابو خیلی سریع با ورق زدن بررسی کنید و عناوین و زیر عنوان یه نگاه بیاندازید. ببینید که ساختار کتاب چگونه است مثلا بعضی کتابا آخر هر بخش نکته ای کلیدی توی یه کادر می آورند و بعضی ممکنه یه عبارت کلّی را اوّل هر بخش بیان کنند و طی متن اونو بیان گسترش بدهند. شما باید دقیق کتاب را به صورت سریع بررسی کنید و با زیر و بم ساختار محتوایی کتاب آشنا بشوید. به تصاویر نگاه کنید و ارتباط موضوعی عناوین و زیر عناوین را با هر تصویر حدس بزنید. در واقع شما می خواید یه دورنمای کلّی از کتاب بدست بیارید.

قدم پنجم: خودتونو درگیر کنید.

حالا نوبت به مطالعه می رسد. شما در مطالعه باید با متن درگیر باشید. یه قلم بردارید و یادداشت برداری کنید. سعی کنید در پایان هر موضوع مستقل توی کتاب آنچه را خواندید برای دیگران و لااقل برای خودتان به صورت خلاصه بیان کنید. اگر در قسمتی گیر کردید می توانید اون قسمتو بلند بخوانید و با بازی کردن صداتون یه تمرین خوانش انجام بدهید. در هنگامی که یه فکری

برای هر بخش مطالعه به ذهنتون میاد و سؤالی براتون پیش میاد اونو باز کنید و با ارتباط دادن به بخش های گوناگون یه پاسخ منطقی بهش بدهید. در واقع باید غرق مطالعه شوید.

پس اگر می خواهید در هر زمینه ای چه کار تو خونه هم موفّق شوید باید مطالعه و تحقیق پیوسته داشته باشید. امروزه کتابخانه های الکترونیکی مثل طاقچه طرح هایی دارد که در آن با پرداخت مثلا ماهیّانه مبلغ کمی می توانید به یه عالمه کتاب مفید دسترسی پیدا کنید. این طرح در برنامه اندرویدی طاقچه اسمش طاقچه بی نهایت است و خیلیا ها هم توش عضو اند پیشنهاد می کنم اگر عزم جدّی دارید و یا زیاد مطالعه می کنید یه سر بهش بزنید. جدیدا برنامه فیدیبو هم این طرحو ایجا کرده است و اسمشو فیدیبو پلاس گذاشته است.

چندتا کتاب مفید در زمینه کارآفرینی در پایگاه کتاب های درسی موجوده که برای اشتغال در هر زمینه می تواند خیلی مفید باشد پس پیشنهاد می شود بهشون یه نگاهی بیاندازید مانند کتاب مدیریّت تولید و یا کارگاه نوآوری و کارآفرینی.

در پایان به این متن از پورتال امام خمینی(imam-khomeini.ir) توجّه کنید:

بنیانگذار جمهوری اسلامی هر چند اوقات زیادی را قبل و پس از انقلاب اسلامی به تدریس و امر خطیر رهبری جمهوری اسلامی می گذرانیدند اما این مسئله هیچ گاه مانع از این نشد که خللی در برنامه روزانه مطالعه ایشان ایجاد شود. تقید حضرت امام به مطالعه فراگیر و مدام، نکته ای است که در خاطرات بسیاری از اعضای خانواده و نزدیکان ایشان به چشم می خورد.

((امام مطالعه را دوست دارند و هنوز که هنوز است به قدری مطالعه می کنند که چشمشان خسته می شود. یادم هست در ایام تعطیلی که تابستانها به یکی از شهرها و یا تهران می آمدیم به قدری کتابهای متنوع مطالعه می کردند که صدای کسانی که برای ایشان کتاب تهیه می کردند درمی آمد. اکثر نوشته های نویسندگان بزرگ جهان را خوانده اند. چه در زمینه های اجتماعی و چه سیاسی، پر مطالعه ترین روحانی بودند. تاریخ ایران را بارها مطالعه کرده اند و تاریخ مشروطه را خوب می دانند.)) [حجةالاسلام والمسلمین سید احمد خمینی – دلیل آفتاب، ص ۱۶۳.]

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش برکت مالی و درآمدزایی شیرین



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۰ دقیقه

برکت مالی

همهٔ ما دنبال این هستیم تا با استفاده از یه شغل مناسب به درآمد خوبی دست پیدا کنیم و یه آسایش اقتصادی را در زندگی خود بدست بیاریم. ما با استفاده

از پولمان آنچه را نیاز داریم و یا دلمان می خواهد و احساس می کنیم به دردمان می خورد خرید کرده و هنگامی که بتوانیم تا سطح مناسبی نیاز های خودمان را تأمین کنیم و به خواستهٔ خود تا حدودی پاسخ بدهیم تقریبا احساس تأمین نسبی را خواهیم داشت البته چون انسان روحیّهٔ بی نظیری در خواستن و سیر نشدن دارد لذا هیچگاه نباید فکر کرد حتّی اگر ناگهان درآمدمان هزار برابر شود هم دیگر راضی خواهیم بود! پس اصولا رسیدن به رضایت مادّی برای ما امکان ناپذیر است لذا خوبه انسان زیاد خودشو براش به آب و آتیش نزند چون شاید الآن به یه لپ تاپ پانزده میلیّون تومانی قانع باشیم و پولمان را جمع کنیم تا بتوانیم آن را بخریم امّا اگر سطح درآمدمان کمی بالاتر برود باز دنبال مورد های بالاتریم حتّی اگر اون لپ تاپ واقعا آنچه را ازش انتظار داریم و به دردمان می خورد را برآورده کند امّا چون تو یه بازی بی انتها درگیر شدیم و برامون هر روز قیمتای بالاتر آرزو های جدیدمون می شه هیچگاه نه از آنچه داریم حتّی اگر مناسب باشه لذّت خواهیم بُرد و نه این بازی تمومی داره تا یه نفس راحت بکشیم!



انسان های زیادی در آخر حیات دنیایی خود بودن ولی هیچگاه تا همون لحظۀ آخر از خواسته های خود سیر نشدن حتّی پادشاهان زمان در رقابتی سیری ناپذیر از فتوحات جان سپردند بدون آنکه دمکی قانع شوند. خواندن تاریخ پر از عبرت است و به ما کمک می کند بدون طی کردن راه های زیادی و تجربه کردنشان بتوانیم سر انجامشان را در اندک سیری ذهنی به چشم خود ببینیم! چه بسا ملّت هایی که بودند و رفتند و چه بسا انسان هایی که در آمال های دولت هایی طاغوتی و حاکمانی جور جان دادند!

به این بخش از نامۀ امام علی علیه السلام به فرزندش اما حسن علیه السلام دقّت نظر بفرمایید:

پسرم! درست است که من به اندازه پیشینیان عمر نکرده ام، امّا در کردار آنها نظر افکندم، و در اخبارشان اندیشیدم، و در آثار شان سیر کردم تا آنجا که

گویا یکی از آنان شده ام، بلکه با مطالعه تاریخ آنان، گویا از اوّل تا پایان عمرشان با آنان بوده ام، پس قسمت های روشن و شیرین زندگی آنان را از دوران تیرگی شناختم، و زندگانی سودمند آنان را با دوران زیان بارش شناسایی کردم، سپس از هر چیزی مهم و ارزشمند آن را، و از هر حادثه ای، زیبا و شیرین آن را برای تو برگزیدم، و ناشناخته های آنان را دور کردم، پس آن گونه که پدری مهربان نیکی ها را برای فرزندش می پسندد، من نیز بر آن شدم تو را با خوبی ها تربیّت کنم، زیرا در آغاز زندگی قرار داری، تازه به روزگار روی آورده ای، نیّتی سالم و روحی با صفا داری. ((نهج البلاغه، نامه ۳۱))

یکی از بهترین درسی که می توانیم از تاریخ بگیریم همین بحث سیری ناپذیری انسان در مسیر پاسخ دادن به خواسته های مادّی است و به ما کمک می کند هدف خود را طوری انتخاب کنیم که فقط مانند هزاران هزار انسان غفلت زده توی بازی کثیف و بی پایان سرمایه داری گیر نکرده بلکه از آن استفاده کنیم تا به یک چرخهٔ حقیقی و سودمند برسیم. انسان نیامده تا در رقابت با برند های ماشین و قیمتای روز افزون هزاران آپارتمان رقابت کند بلکه آمده تا در جهان اثر گذار باشد و در مسیر عبادت حرکت کند همان مسیری که به انسان عزّت می دهد و او را از خواسته های نفسانی بی مورد نهی می کند تا در این بازی بی انتهای پاسخ های نفسانی گیر نکرده و اگر به

شغل و کار می پردازد بتواند درآمد آن را خوب مدیریّت کند تا با استفاده از نعمت های خدا به درجات بالاتری رفته و به کار های مهمّی بپردازد که همیشه ماندگار است.

اگر شما اندیشه داشته باشید و در مسیر اون اندیشه حرکت کنید آنگاه که اندیشه حتّی باطل هم باشد ولی اگر جمعی پذیر بوده و یک اجتماع را به پیروی بکشاند شما جریان سازید و در مسیر یک جریان در حرکت خواهید بود و اگر دیگران بدون جریان حرکت کنند آنگاه بخواهند و یا نخواهند در مسیر جریان های فعّال به حرکت در خواهند آمد؛ اگر آگاه نباشند ممکن است عمری بدون آنکه بدانند در مسیری تاریک خادمی کنند.

مثال: اندیشه های صهیونیستی یکی از گمراه ترین و تاریک ترین ایده های فکری بشری به حساب میاد که همه چیز را در دنیای مادّی به خدمت خود می بیند و آن را نیز در خدمت خود خلاصه کرده است به طوری که در این مسیر دیگران را اگر بهره ای سودمند دهند نگه خواهد داشت و مانعان را در زیر پای خود له کرده حتّی اگر فرستاده خدا هم بوده باشند! این اندیشه به صورت جمعی درآمده و امروزه یکی از قدرتمند ترین مسیر های کلان سرمایه داری در دنیاست به گونه ای که بزرگترین شرکت های تولید سرمایه در دنیا اعم از تولیدات سینمایی هالیوود و انیمیشن های پر فروش دیزنی تا

تجارت های کثیف شرط بندی را در مسیر اهداف خود به خدمت گرفته است.
ما تا زمانی که اهمیّت اندیشه های جریان ساز و اجتماع حرکت انسانی را درک نکنیم نخواهیم توانست از سطح زندگی روزمرّهٔ خود فراتر رویم و از چرخه هایی که جریان های کفر برای ما طرح ریزی کرده اند خارج شویم و آنان را در راه رضای الهی هلاک کنیم.

کاری که انقلاب اسلامی ایران کرده و می کند فراتر از یک انقلاب عادّی برای تغیر نظام بوده و هست به گونه ای که تا به امروز بحث این ایران موجود توی خاور میانه نسبت کشور های دیگر در خبر گزاری های جهانی کفر از مهم ترین اخبار مکرّر بوده است و این فقط برای یک تغیر نظام ساده نبوده بلکه انقلاب اسلامی با آنکه شاید در نگاه جزء نگری به خوبی نتوان درکش کرد امّا در نگاه کلان و حرکت نهایی خود به اقدامی جریان ساز دست زده و از چرخهٔ عادّی جریان های دیگر بیرون آمده تا با ساخت یک سازو کار جریانی الهی بتواند به آرمان های حقیقی ذات انسانی و اسلامی رنگی عملی ببخشد.
دشمنان اسلام با نماز و روزهٔ هیچ مسلمانی کاری نداشته و نخواهند داشت بلکه با اندیشه های اسلامی که اعتقادش حکومت الهی و جهانیست مشکل دارند آنها با چرخه ای از جریان مشکل دارند که بحث های نوینی را مطرح می کند و به ساختار شکنی ارزش های کفر می پردازد. اندیشه های کفر با مساجد به عنوان محلّی برای نماز کار ندارند بلکه به عنوان محلّی برای

اجتماعی هدفمند و یادگیری اقتدایی واحد برای انجام کار های اندیشه ساز مشکل دارند. شما در کجای اندیشه های جهانی کفر بحث برکت مالی را خواهید دید؟!

برکت مالی یکی از نمونه های کوچک هنجار شکنی اندیشه های جریان ساز الهیست که نرسیدن به خواسته و آرامش مطلوب را فقط درآمد کم نمی داند بلکه درآمد بی برکت را مطرح می کند و آدمی را نه فقط در چرخهٔ مال اندوزی بلکه در چرخهٔ جدید چگونگی مال افزایی وارد کرده است. اندیشه های اسلامی نه تنها چگونگی درآمدزایی را در این کنار مطرح می کند بلکه نحوهٔ خرج کردن آن را اساسی دانسته. برای اندیشه الهی مهم است شما درآمد به دست بیاورید و به بیکاری مشغول نباشید:

امام کاظم علیه السلام:

خداوند عزّ و جلّ از بنده پر خواب و بیکار در خشم است. ((وسایل الشیعه، جلد ۱۲، صفحه ۳۶.))

حتّی بعد از آن انسان را رها نمی کند تا به چرخهٔ سرمایه داری بی هدف بپردازد هر چند هر روز به کار کردن هم مشغول باشد بلکه به او گوشزد می کند در کار کردن باید بحث حلال و حرام را رعایت کرده و مثلا هنگام

فروختن رضای خدا در نظر بگیرد و از کوچک ترین کم فروشی بپرهیزد. خدا انسانی را که کاسب است و متناسب با رضای الهی درآمد کسب می کند را بسیار دوست می دارد:

امام صاق علیه السلام:

آدم کاسب حبیب خداست. خداوند انسان صاحب فن و حرفه را دوست می‌دارد. ((لئالی‌الأخبار، ج ۳، ص ۲۷۷))

اینجاست که بحث برکت مالی مطرح می شود و درآن انسان فقط به افزایش روز افزون درآمد تشویق نمی شود (بر خلاف اندیشهٔ کفر) بلکه به او امر می کند تا اوّل از برکت داشتن مالی که در می آورد مطمئن باشد زیرا چه بسا مال زیاد و بی برکتی که نه سودی به صاحبش می رساند و نه درمانی حقیقی برای درد هایش بوده؛ حتّی ممکن است مشکلی بیشتر را به بار آورد.

در اندیشهٔ اسلامی انسان حتّی در نحوهٔ خرج کردن هم به دقّت وارسی می شود تا بتواند مدیریّت درستی به کار ببندد و از زیاده خواهی و حتّی ساده انگاری به شدّت پرهیز کند همانگونه که مولای کلام در نهج البلاغه می فرمایند که مؤمن در خرج کردن نه اسراف می کند و نه بخل می ورزد!



پس درآمدزایی شیرین زمانی محقّق خواهد شد که انسان در مسیر یک اندیشه جریان ساز از آن بهره ببرد و استفاده کردن جهت رسیدن به اهدافی مشخّص براش مطرح شود تا بتواند در مواقع لازم پا روی نفس خود بگذارد و در وادی یک زندگی متفاوت و شیرین قدم طی کند. خیلی خوب است توجّه کنیم ما باید در مسیر اندیشه های الهی حرکت کرده و در این مسیر برای رضای الهی پیش بریم تا عاقبت کارمان رستگاری عظیم باشد و به شیرینی پایداری دست بیابیم.

پیامبر اکرم صلی‌الله علیه و آله و سلم می فرمایند:

به دنبال روزی حلال رفتن، جهاد در راه خداست. ((مواعظ عددیّه، ص ۳.))

بسم الله الرحمن الرحیم

چندتا سخنرانی مفید در این زمینه که پیشنهاد می شود حتما نگاه کنید سلسله سخنرانی تنها مسیر و یا مجموعه سخنرانی های دشمن شناسی است که می تواند بسیار برای درک اندیشه های جریان ساز عظیم اسلامی به شما کمک کند. سلسله نشست های روایت عهد هم برای این موضوع به شدّت مفید می باشد.



یکی از مهم ترین ارکان اندیشۀ اسلامی ولایت است که بسیار عمیق بوده و اینقدر ارزشمند می باشد که از ارکان اسلام یاد شده و تازه بار ها مهم ترین رکن آن هم به حساب آمده!

امام باقر علیه السلام می فرمایند:

اسلام بر پنج پایه استوار است: نماز، زکات، روزه، حج و ولایت؛ و بر هیچ چیز به اندازه ولایت تأکید نشده است. ((الکافی : ۲ / ۱۸ / ۳))

اگر ولایت اسلامی در جامعه حاکم باشد رکن های دیگر مانند نماز خوهد بود ولی اگر ولایت کفر روی کار بیاید دیگر خبری از بوی حقیقی رکن های دیگر نخواهید یافت. وقت گذاشتن برای شناخت بیشتر جریان های جهانی دین می تواند خیلی سریع دیدگاه انسان را نسبت به اندیشه های مذهبی عوض کند زیرا گاه برخی با نفهمیدن این اندیشه های اساسی و جهانی به معرفی دین پرداختند و بعضا دیدگاه های نادرستی ازش ارائه دادند که ذهن افراد را نسبت به کارآمد بودن دین در زندگی کاری و حرفه ای دچار ابهام کرده در حالی که کلید تمام این مشکل اندیشه های جهانی ای است که اگر اجرا شود دنیا را دگرگون خواهد کرد!



ادعا شد گل های بهار می آید

دیگری گفت: مگو که جهان می آید

بدو گفت کجا می آید؟

گفت گلی دارند این علی خوانانان

این گلی را در دو جهان نشینده اند بوی!

گفتا مگر بویش چه حاجت دارد ای جانا

مگوی حاجتی! گلیست بر دو جهان گلستانی

گلستانی جهان انداز، کفر انداز و جان ساز

بوی عطرش مست آسمان کرده است زمین را

بی آن بوی دگر نباشد این کوه به جایش بقا

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش تولید محتوا



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۷ دقیقه

تولید محتوا:

یکی از مهم ترین مهارتی که باید در مسیر اشتغال آفرینی موفّق در خانه بلد باشید تولید محتوا به صورت عمومی می باشد زیرا در دنیای امروز هرکی بتواند خوب تر توجّه هارو جلت کند بیشتر شناخته می شود و اگر می خواهید به درآمد خوب برسید باید بیشتر شناخته شوید!

شما همیشه محتوا تولید می کنید! در واقع محتوا یعنی اطلاعات هدفمند که قراره به مخاطبی منتقل شود پس وقتی حرف هم می زنید دارید تولید محتوا

می کنید هر چند خیلی ابتدایی است ولی لازمه بتوانیم در مرحلۀ اوّل همین حرف زدن خودمان را بهتر و مؤثّر تر کنیم زیرا یکی از مهم ترین رکن های تولید محتوای پیشرفته مثل ویدیو های آموزشی همین کلامه و بدون آن قطعا دنیای ویدیویی امروز تا حد زیادی خواهد مُرد!

ارتباط مؤثّر در تولید محتوای کلامی به شدّت مهمّه و تقریبا اکثر ما با رعایت یه سری نکات ابتدایی از پس آن بر خواهیم آمد. البته قطعا خیلی ها بیش از حد لازم هم از پسش بر اومدند ولی باز چند نکته و معرفی یه کتاب بیان می شود:

_ قبل حرف زدن به اندازه فکر کنید نه آنقدری که مکث شما فرصت ها را از چنگتان در بیاورد و نه اینکه بدون فهم درست سخن بگویید. به گفته مولای کلام فرصت ها مانند ابر می گذرند پس اگر حواستان نباشد حتّی در سخن گفتن هم موقعیّت هایی تکرار نشدنی از دستمان می رود.

_ گزیده گو باشید و در عین حال به کلامتان شیرینی دهید یعنی گاهی سخن را با مکث و گاهی با کشش های لازم همراه کنید. در حدیث شریف سلسلۀ ذهب(طلا) که امام رضا ع آل طیّبه خود را یکی یکی با نقل یک حدیث نام می برند برای اینکه نکته مهمّی را در آخر بفرمایند ابتدا کمی صبر کرده تا مخاطب تشنۀ ادامه سخن شود و بعد بخش مهم و انتهایی را می فرمایند.

_ مطالعه کنید و دایره لغوی و علمی خود را متناسب با زبان بومی و فارسی افزایش دهید و بدانید هر چه باشد ما با علم و دانش حرفمان اعتبار بیشتری پیدا میکند تا از روی حدس. نکته دیگر اینکه استفاده از لغت های فارسی سخن شما را متین تر و نیز عمیق تر می کند زیرا یه بخشی از سخن باید روی نا خوداگاه هر انسان اثر کند و چون ما ریشه های زبان فارسی را در وجود خود به صورت نا خوداگاه داریم نسبت به سایر زبان ها تأثیر نا خودگاه بیشتری می گذارد.

_ از حرکات دست و گفتار در سخن گفتن استفاده کنید. نه سخن را از چنگ طرف مقابل برای حرف زدن در بیاورید و نه با دادن رشته سخن به طرف مقابل آن را رها کنید! در سخن هایتان از مثال هایی به جا هم بهره ببرید.

_ نهج البلاغه زیاد بخوانید برای اینکه سخنان امام علی علیه السلام در نهایت اوج بیانه و می تواند به شما کمک فراوانی بکند هرچی باشه ایشان مولای کلام است و نهج البلاغه معروف به برادر قرآن کریم می باشد.

_ با یک زبان معیّنی با مخاطب خود ارتباط بگیرید و لحن و منطقی مشخص را استفاده کرده زیرا استفاده از حالت های متنوّع و به دور از نظم قابل فهم ارتباط گیری خوب را سخت کرده و به علاوه گسترۀ مخاطبان هدف شما را آسیب پذیر می کند. ما باید انتخاب کنیم برای چه کسانی و با چه ویژگی های مشابه ای قراره حرف بزنیم و این شیوه را تا پایان ارتباط گیری حفظ کنیم به این موضوع در بحث کارآفرینی پرسونای مشتری می گویند یعنی یک برنامه معیّن برای ارتباط گیری با اشخاص داشته باشیم اونم با مشخص کردن یه سری ویژگی های معیّن. مثلا: شما قراره به اداره ها یک خدمتی ارائه بدهید پس استفاده از یک زبان خیلی گرم و صمیمی در ارتباطات اداری اینجا ممکنه برای شما کارساز نباشد زیرا مخاطب شما با زبانی اداری و رک و راست انس دارد و بر عکس.

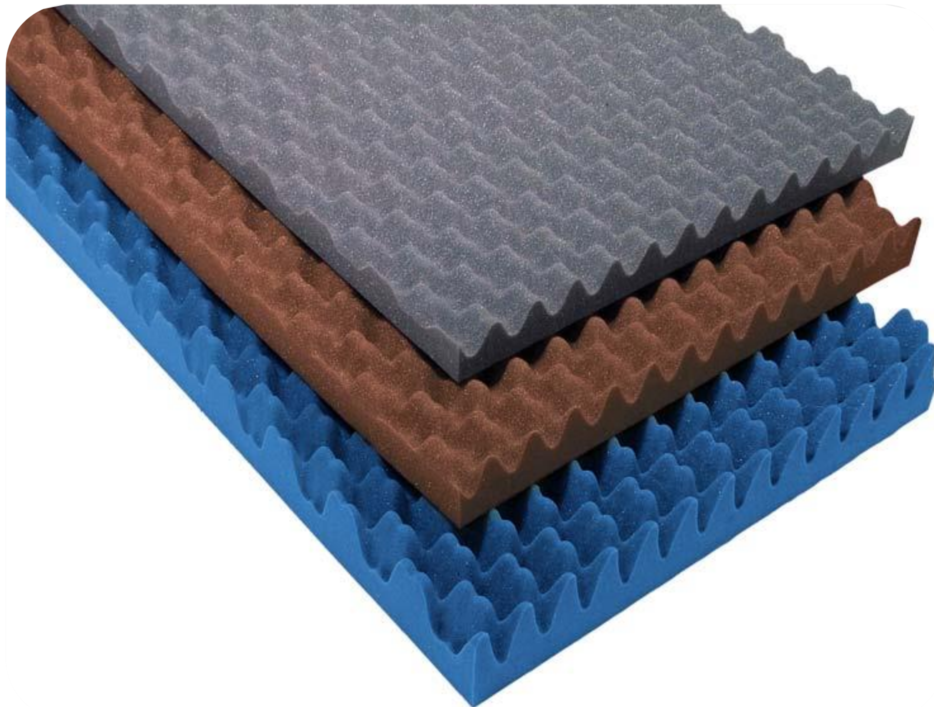
معرفی یک کتاب: کتاب ارتباط مؤثّر از کتب درسی فنّی حرفه ای یه کتاب رایگان و در دسترس می باشد که بسیار مطالب خوبی را دارد و یه ویژگی مثبتش اینه چون درسی است اصلا توش گزافه گویی نشده و مطالب روان و علمی بیان شده که تو زمان کمتر اثر بهتری را می گذارد هرچند کتب بسیار خوب دیگری هم در بازار موجوده ولی این کفایت لازم را می کند و لازم نیست.

تولید پادکست صوتی یکی از شیوه ای مؤثر دیگر تولید محتوا به ویژه در شبکه های اجتماعی است. ارسال یک پیام صوتی با رعایت ویژگی های ارتباط کلامی خودش یک پادکست ساده به حساب میاد ولی برای جلب مخاطبان به ویژه در دنیای امروز که لعاب های زیبای تولید محتوا مخاطب را از نظر توقّع بالا برده لازمه بتوانید مهارت های بیشتری را بکار بگیرید.

برای شروع به ساخت پادکست اوّل باید یک موضوع باز شده داشته باشید یعنی دقیقا بدانید چی می خواهید بگویید و به کجا قراره برسید. اگر اهل نوشتن هستید می توانید متن خود را بنویسید و از روی متن بخوانید ولی خیلی مهمّه بدانید که با لحن بخوانید و مقیّد به متن نباشید زیرا متون هنگامی که محاوره ای می شوند از نظر واژگان و نگارش تفاوت های قابلی پیدا می کنند و امروزه مخاطبان عمومی بیشتر از پادکست های جذّاب و زبانی گرم و محاوره ای استقبال می کنند.

می توانید اگر زیاد پادکست تولید می کنید و مهارت های ارائه خوبی هم دارید به جای نوشتن تمام متن پادکست خود فقط کلمات کلید و عناوین را با زیر عناوین معیّنی بنویسید سعی کنید به اون ترتیبی که قراره درباره اش حرف بزنید اینکارو بکنید و از روی آن هر مبحث را نگاهی بیاندازیدو حرف های خودتان را بگویید.

جهت ضبط صدا می توانید از گوشی های موبایل بهره ببرید و سعی کنید از برنامه ضبط صدایی استفاده کنید که ضبط صدا را نرم انجام می دهد یعنی خودش هنگام ضبط تا حدودی به صورت خودکار نویز های ضعیف را می گیرد. نویز در واقع صدا های مزاحم و بعضا خش دار در یه صوت می باشند که که ناشی از بازتاب و صدای محیط پیرامون ضبط کننده بوده.



برای ضبط از اتاقی استفاده کنید که کمترین بازتاب و صدای محیط را داشته باشد برای حل این مشکل می توانید یک جعبه متوسّط تهیه کنید و درون آن را با ابر آکوستیک بپوشانید. آکوستیک یک ابر پنبه ای مانند جاذب صداست که جلوی ورود و بازتاب صوت را می گیرد. برای پوشاندن جعبه از ابر آکوستیک کافیست مقداری از آن را متناسب با ابعاد جعبه برش دهید و به

همه سطوح جعبه چسب زده و درون آن را کامل با آکوستیک بپوشانید. حالا شما یه جعبه ضبط حرفه ای دارید که نویز گیر است و جهت ضبط کافیه گوشی خود را در جعبه گذاشته و سر خود را کمی داخل جعبه نزدیک کنید و ضبطی با کیفیّت را انجام دهید.

اگر یه اشتباه کوچک لفظی پیش آمد گاهی یه اصلاح در لحظه حتّی خروجی را قشنگ تر هم می کند و نمی خواد از اوّل ضبط کنید همچنین اگر اشتباهی پیش اومد می توانید آن را ویرایش کنید کافیست به چند لحظه قبل بر گردید و دوباره حرفتان را تکرار کنید سپس با یه ویرایش ساده با برنامه یا نرم افزار ادیت صدا قسمت خراب شده را پاک کنید.

گاهی قراره پادکست های طولانی ضبط کنید که اکثرا پیشنهاد نمیشه ولی به هر حال برای اینکار بهتره ضبط را در چند قسمت انجام دهید و الزامی ندارد حتما یکجا ضبط کنید سپس اونو با نرم افزار و یا برنامه ادیت صدا به هم وصل کنید.

نرم افرا ادوبی ادیشن یکی از نرم افزار های بسار خوب جهت ادیت حرفه ای صدا می باشد که برای یادگیری آن می توانید از دوره های آموزشی رایگان موجود در اینترنت بهره ببرید.

بسم الله الرحمن الرحیم

برای دانلود برنامه ها و یا نرم افزار هایی که خارجی هستند بهتره از سایت های اینترنتی به جای مارکت های اندرویدی ایرانی استفاده کنید زیرا بسیاری از آن ها به طور آنلاک و کرک شده در اینترنت قرار دارد و با سرچ عنوان نرم افزار یا برنامه (لاتین) به همراه عبارت دانلود (فارسی) قبل از آن می توانید به این سایت ها دسترسی پیدا کنید. نسخه های موجود در مارکت ها ایرانی در رابطه با برنامه های خارجی اکثرا دارای محدودیّت است و چون امکان پرداخت دلاری در ایران سخته و حتّی بعضی از برنامه ها برای خرید میهن عزیزمان را تحریم کردند با استفاده از نسخه آنلاک شده می توانید به تمام امکانات بدون محدودیّت دسترسی پیدا کنید. توجّه: اینکار برای برنامه های ایرانی موجود نیست و به هیچ وجه هم جایز نمی باشد زیرا موجب آسیب به اقتصاد کشور می گردد و از نظر شرعی باید اجازه تولید کننده جهت هر گونه استفاده باشد امّا چون درباره برنامه های خارجی بعضا پرداخت های دلاری برای خیلی غیر ممکن است و حتّی اگر با دور زدن تحریم بتوان پرداخت های چند برابری کرد در صورت شناسایی ایرانی بودن طرف خرید اغلب پشتیبانی ارائه نمی شود حتّی احتمال مسدود سازی نیز موجوده و به علاوه بعضی از این نرم افزار ها و اپلیکیشن ها مورد نیاز بسیاری از افراد می باشد و در صورت نبود حتّی به چرخه اقتصاد ملّت شریفمان آسیب می زند کرک و آنلاک شده برنامه ها و نرم افزار های مورد نیاز خارجی موجوده و می توانید استفاده کنید.



می توانید رینگ لایت را به همراه سه پایه سفارش دهید که دیگر به سفارش مجدد سه پایه نیاز نداشته باشید.

ضبط از صفحهٔ نمایش با استفاده از نرم افزار های ضبط صفحه نمایش صورت می گیرد. جهت ضبط از محیط ویندوز بهترین کار استفاده از اسلاید های آموزشی است که درست کردن آن می توانید از نرم افزار معروف پاورپوینت استفاده کنید.

برای تدوین ویدیو می توانید از نرم افزار های مختلفی استفاده کنید و برای گوشی هم برنامه های واقعا خوبی وجود دارد.

از نرم افزار تدوین ویدیو در ویندوز می توان به ادیوس اشاره کردن که برای تدوین های عروسی هم زیاد استفاده می شود. نرم افزار دیگری هم هست به نام فیلمورا ایکس که اون هم خوب و راحته. برای کار های حرفه ای نرم افزار پریمیر استفاده می شود ولی این بحث حرفه ای تو کارا متوسّط به بالا با ادیوس و فیلمورا هم انجام میشه و منظور از حرفه ای بیشتر کارای خاصّی مثل سینمایی است لذا اصلا تصوّر نکنید ادیوس و فیلمورا حرفه ای نیستند مگرنه خودشان بسیار معروف و پر استفاده اند تو دنیای تدوین امّا محیط ساده تری نسبت به ادوبی پریمیر دارند.

برنامه اندرویدی اینشات یکی از اپ های خوب جهت تدوین ویدیو و ادیت تصویر می باشد که استفاده از آن نیز آسان بوده و انصافا امکانات خیلی خوبی را دارد و بسیار مورد استفاده کانال دار ها در فضای مجازی است. آموزش این برنامه در اینترنت زیاده کافیست جست و جو نمایید.

برنامه کاین مستر نیز برنامه خوب دیگری برای تدوین های خلّاقانه با گوشی می باشد.

قدرت این برنامه ها را دست کم نگیرید زیرا با آن برای کارای رسمی حتّی تیزر اوّل ویدیو ساخته شده و مورد استفاده قرار گرفته است! این رو مطّلعانه بیان کرده و خودتان نیز امتحان کنید فقط باید خوب با برنامه ها آشنا شوید.

تدوین ویدیو یه کار خلّاقانه است و نیاز به تجربه دارد به همین دلیل مهم است شما شروع به تمرین و زدن پروژه کنید تا در این کار موفّق شوید. یکی از کار های خیلی خوب که هم برکت می دهد به تدوین شما و هم شما را قوی می کند درست کردن ویدیو در برخی مناسبت های مذهبی مانند عاشورای حسینی و یا میلاد امام زمان عج و همچنین عید بزرگ غدیر خم است حتما در صورت توان اینکار را بکنید حتما به مرور زمان قوی خواهید شد.

در هر نرم افزاری به ویژه نرم افزار های تدوین نباید انتظار داشت که فقط با یک دوره آموزشی به تمامی بخش های نرم افزار مسلّط شد و این فکر را باید نهادینه کرد که دوره آموزشی صرفا یک همراه برای ما بوده تا ما را به کار بیاورد و راه اصلی را باید خودمان طی کنیم و این با استفاده از روحیّه کنجکاوی امکان پذیر است. شما باید در کار با نرم افزار کنجکاوانه قسمت های مختلف را امتحان کنید و نتیجهٔ آن را ببینید.

ما باید یادگیری یک نرم افزار و مهارت اینترنتی را مثل دو چرخه سواری بدانیم و سعی کنیم تا جا ممکن از دوره های مفید و کاربردی استفاده کنیم زیرا آنچه برای شروع دوچرخه سواری نیاز دارید به یه توضیح کوتاه نیاز دارد امّا برای دو چرخه سوار شدن چند برابر آن توضیح افتادن و ادامه دادن

لازمه پس هر دوره طولانی و کاملی به معنای ماهر شدن شما نیست بلکه این خودتان هستید که باید کامل ترین دوره را برای خودتان بسازید!

همچنین روحیّه کنجکاوی یکی از ویژگی های بسیار مؤثر در کارآفرینی می باشد که موجب ارتقا و جلو افتادن انسان در خیلی از کار ها می شود که این موضوع در دین اسلام بسیار مطرح است و از آن جمله حدیث پیامبر ص که می فرمایند اگر علم در سرزمین های دور هم باشد آن را جست و جو کنید.

یکی از موضوعات مهم در تدوین و نیز تولید محتوا دسترسی به تصاویر متنوّع و مهارت ویرایش آن هاست.

اوّلین کاری که برای پیدا کردن تصویر انجام می شود گشتن آن در اینترنت بوده ولی نکتهٔ مهم اینجاست که باید برای پیدا کردن یک تصویر مثلا پس زمینه زرد آن را با عبارت های کلیدی جست و جو کرده و از عبارت های اضافه پرهیز کنیم مثلا ننویسیم پس زمینه زرد زیبا هرچند گاه جست و جو کردن عبارت های مکمّل نیز نتایج خوبی را بالا می آورد به شرط آنکه هدفمند باشد مثل پس زمینه زد طرح دار.

برای پیدا کردن تصاویر بیشتر لازم است به صورت لاتین هم جست و جو کنیم برای اینکار عبارت مترجم گوگل را در اینترنت جست و جو کرده سپس کافیست عبارت فارسی خود را از طریق این مترجم به انگلیسی ترجمه کنید و آن را جست و جو نمایید.

سایت های زیادی برای دانلود تصاویر جالب و زیبا وجود دارند که بعضی ها متأسفانه میهن عزیزمان را تحریم کرده اند و آی پی های ایران را توسّط فایروال از سرور خود مسدود می کنند البته می توانید از تغیر دهنده آی پی مجاز استفاده کنید. جدیدا برنامه هایی با عنوان قند شکن برای دور زدن این تحریم ها توی مارکت های ایرانی آماده است. برای پیدا کردن لیست سایت های بیشتر عبارت سایت های دانلود تصویر را جست و جو کنید همچنین جست و جوی عبارت تصاویر گرافیکی به لاتین هم کمک کننده است.

سایت های زیادی نیز برای دانلود ویدیو وجود داشته که به شما ویدیو های خام و استوک می دهند و برای پیدا کردنشان می توانید عبارت سایت های دانلود رایگان ویدیوی خام را به لاتین در اینترنت جست و جو کنید.

جست و جوی عبارت استوک و یا فوتیج قبل یک موضوع به شما انواعی از ویدیو های خام و یا مخصوص تدوین می دهد زیرا این دو واژه که از لاتین

آنها برآمده اند در کار تدوین به مواد ویدیویی تدوین به طور کلّی اشاره دارند.

یکی از مهم ترین مهارت ها در اینجا بحث ادیت تصویر است و برای اینکار کافیست از خود پاورپوینت در ویندوز استفاده ببرید زیرا امکانات خیلی خوبی جهت ادیت تصویر از اصلاح نوری و برش گرفته تا افکت های مختلف را در خود دارد و برای اطلاع بیشتر می توانید عبارت ادیت تصویر در پاورپوینت را جست و جو کنید. پاورپوینت امکان ساخت عکس نوشته های حرفه ای هم دارد. برای ادیت های خیلی پیشرفته از فتوشاپ استفاده می شود و این ادیت ها عموما استفاده نخواهند شد زیرا اکثر افراد در حد پاورپوینت ممکنه از فتوشاپ استفاده کنند چون اگر بخوایم برای تصویر یه عالمه وقت بزاریم نمی صرفه امّا می توان برای ساخت لوگو و تصاویر اختصاصی برای افرادی که نیاز دارن مورد استفاده قرار گیرد هر چند انصافا شما از پاورپوینت برای ساخته بنر ها و حتّی گیف های متحرّک زیبا می توانید بهره ببرید امّا عدّه ای کار های و اصلاحات جزئی تری را مدنظر دارند لذا از فتوشاپ بهره می برند لذا این با شماست که کدام مسیر را می خواهید انتخاب کنید چون کار با فتوشاپ به راحتی پاورپوینت نیست و باید وقت بیشتری را بدهید.

برنامه های اندرویدی خوبی برای ادیت تصویر وجود دارند که کار های واقعا جالبی را می توانند انجام دهند مانند برنامه ایرانی متن نگار که بسیار پر طرفدار شده و یا برنامه پیکس آرت که اونم بسیار پر امکاناته.

اکثر مواقع خروجی هایی که با نرم افزار های تدوین می گیریم حجیم است و برای کاهش حجم لازمه از نرم افزار جدا گانه ای استفاده کنید. یکی از نرم افزار های خوب برای کاهش حجم ویدیو نرم افزار هند بریک می باشد.

همچنین از سایت آپارات و نماشا نیز می توانید برای کاهش حجم ویدیو استفاده کنید کافیست ویدیو را آپلود کرده و کیفیّت بالای آن را دانلود کنید خواهید دید حتّی کیفیّت بالا نیز مقدار زیادی حجمش پایین تر از نسخه اصلی بوده اونم بدون تفاوت کیفیّت! علّت این قضیه مرتب کردن و همسان کردن فشرده ویدیو بوده زیرا این سایت ها از اوّل به طور کامل ویدیو را در سرور تجزیه می کنند تا فرمتش را متناسب و حجمش را بهینه کنند.

توجّه: سایت نماشا لینک مستقیم برای ویدیو ها می دهد لذا اگر خواستید از آن می توانید جهت کار های گوناگون که نیاز به لینک مستقیم و آنلاین ویدیو دارد استفاده ببرید.

در بحث تولید محتوا جزوات و نیز کتاب های موجود به صورت پی دی اف در بستر اینترنت هم طرف دار زیادی دارد که برای تولید آن می توانید از نرم

افزار ورد استفاده نمایید تا پی دی اف های خوب و حرف ای را بتوانید درست کنید.

شما در سایت هایی مثل کتاب سبز هم می توانید پی دی اف کتاب خودتان را آپلود کنید و یا حتّی یک وبلاگ ساده بزنید و آن را در وبلاگ قرار دهید البته موضوع انتشار ویدیو بعدا مفصّل بیان خواهد شد.

برای اینکه بتوانید حجم تصاویر خود را کاهش دهید دو کار وجو دارد یکی خروجی گرفتن با فرمت jpg بوده و دیگری کاهش حجم با استفاده از سایت های مختلف می باشد. خروجی jpg حجم کمی دارد و معمولا نیاز به کاهش حجم ندارد امّا عکس بدون پس زمینه تحویل نمی دهد و پس زمینه پیش فرض یفید را همراه خود دارد و برای تصاویری که بدون پس زمینه نیاز دارید می توانید از فرمت png استفاده ببرید. برای کاهش حجم عبارت کاهش حجم تصاویر png را به لاتین سرچ کنید و از سایت های موجود و ترجیحا نتایج اوّل جست و جو بهره ببرید. مثلا بنویسید png compress و از نتایج یه سایتو انتخاب کنید.

یکی از جذّاب ترین اجزای تولید محتوا آیکن ها می باشند و شما با استفاده از آیکن های مناسب می توانید محتوای جذّابی را درست کنید. آیکن ها تصاویری در اندازه های مربعی هستند که معمولا یک مفهوم و منظور واحد را

می رسانند مانند علامت چرخ دنده در برنامه های گوناگون که آیکون تنظیمات آن برنامه هاست. سایت های خوبی برای دانلود آیکن ها پیدا می شود و با جست و جوی عبارت دانلود آیکن به لاتین سایت های خوبی بالا میاد. نرم افزار Pichon نیز یکی از نرم افزار های خوبی بوده که یه عالمه آیکن جذّاب دارد.

در آخر این بحث به سواد رسانه ای پرداخته می شود زیرا یادگیری آن هم به شما به عنوان یک مصرف کننده محتوا کمک می کند تا تصمیم های بهتری را بگیرید و هم به عنوان یک تولید کننده محتوا باعث می شود بتوانید از یه دید مهم به محتوای تولید خودتان نگاه کنید و مفهوم پیام دار بودن محتوا را به خوبی درک کنید.

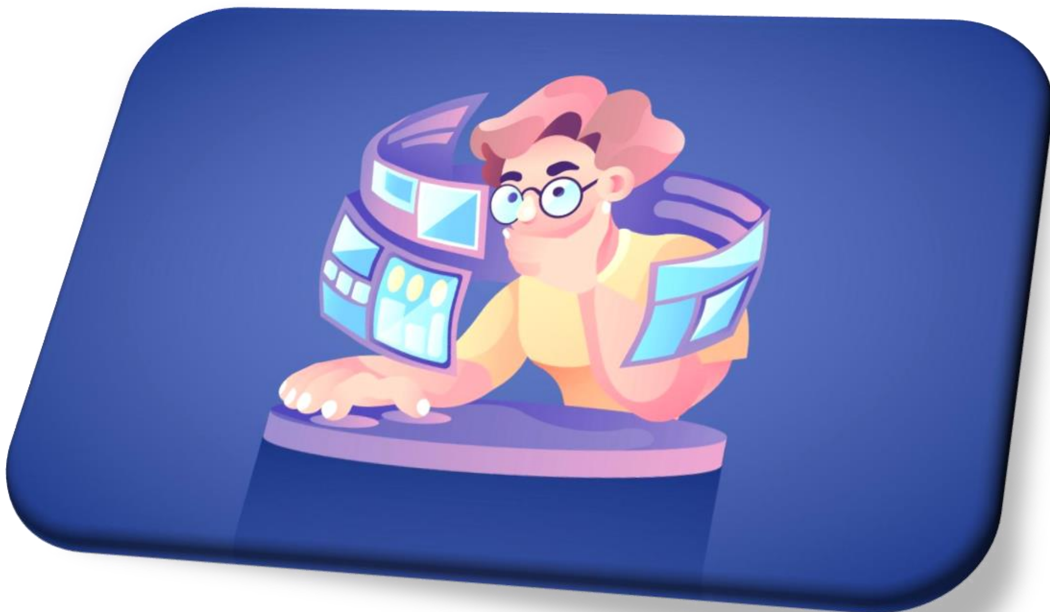
سواد رسانه ای یعنی شناخت درست اهداف رسانه ها (بستر های انتشار محتوا) و تصمیم گیری درست تر نسبت به محتوای دریافتی از آنها که در آن روش های مختلفی مانند اقناع در تولید محتوا بحث می شود. می توانید از کتاب درسی سواد رسانه ای برای آشنایی سریع، مختصر و مفید با این حوزه بهره ببرید.

سخنرانی زیر یک سلسلهٔ سخنرانی سه جلسه ای با موضوع ماهواره میباشد و درآن موضوعات مفیدی در این باره بیان می شود که می توانید استفاده کنید.

بسم الله الرحمن الرحیم

بحث تولید محتوا اوّل کار است و قدم بعدی انتشار درست آن بوده و پس از آن باید به بررسی نحوه دیده شدن آن پرداخت به هر حال سعی شد این بخش هم کامل و هم کمی فشرده باشد تا انواع نیاز ها را پاسخ بدهد و به درد همه بخورد امید است براتون بتواند مفید واقع شود. التماس دعای فراوان

بخش انتشار محتوا



مدّت زمان مطالعه: زیر ۲۲ دقیقه

انتشار محتوا

تولید محتوا یه طرف قضیّه است و انتشار آن طرف مهم تر کار! شما بعد از

تولید محتوا باید آن را در معرض دید قرار دهید تا به اهدافی که برای تولید محتوا داشتید دست پیدا کنید. تنها افرادی که تولید محتوا را به عنوان یک پروژه برای دیگران انجام می دهند دغدغه انتشار آن را ندارند مگرنه صرفا تولید محتوا برای افراد هیچ فایده ای ندارد.

هدف اصلی تولید محتوا حالا چه متنی و تصویری باشه یا صوتی و ویدیویی در واقع انتقال یک سری مفاهیم به مخاطب می باشد و اگر ما نتونیم محتوای خود را در اختیار مخاطب قرار دهید این هدف به وقوع نمی پیوندد.

اینکه یک محتوا را در اختیار دیگران قرار دهیم هم باز یه طرفه کاره و معرفی آن به دیگران طرف دیگه!!! شما در اینجا باید اوّل بتوانید محتوای خود را در فضای مجازی طوری قرار دهید که مخاطبان در صورت تمایل بتوانند راحت به آن دسترسی پیدا کنند ولی اینکه آیا مخاطب اصلا شما را می شناسد که تمایل به دریافت محتوای شما داشته باشد یا نه یه بحث دیگریست هرچند به مرور شما بیشتر شناخته خواهید شد امّا برای شروع کار نیاز به تبلیغات هم دارید تا بتوانید در مدّت سریعتری به نتایج خوب برسید که در آینده مباحثش انشاء الله مطرح می شود.

بسم الله الرحمن الرحیم

تقریبا همهٔ ما روزانه به یه عالمه محتوا در فضای مجازی دسترسی پیدا می کنیم از جستجو تو اینترنت گرفته تا شبکه های اجتماعی پس ما هم اگر یه محتوا تولید کنیم باید بتونیم اونو تو این خط سیر محتوا ها جای دهیم و مثلا بتونیم محتوامونو تو سرچ اوّل اینترنت قرار دهیم یا به یه کانال موفّق در شبکه های اجتماعی برسیم.



بستر های انتشار محتوا:

بستر های انتشار محتوا در واقع جا هایی است که ما محتوامونو قرار می دهیم تا دیگران به آن دسترسی پیدا کنند و طبیعتا جایی مثل گوشی ما و یا کامپیوتر شخصیمون در دسترس دیگران نیست ولی تقریبا همه می توانند به

شبکه های اجتماعی دسترسی پیدا کنند پس ما با قرار دادن محتوامون تو این بستر انتشار محتوا دسترسی دیگران به تولیدات خود را فراهم می کنیم.

به ترتیب بستر های زیر را برای انتشار محتوا معرفی کرده و ظرفیّت های آن را بهتر می شناسیم همچنین مسیر طی کردنشان را فرا می گیریم:

- حضور مستقیم
- تماس تلفنی و پیامکی
- ارتباط مجازی و گفت و گو
- چاپ محتوای متنی و تصویری
- شبکه های اجتماعی
- سرویس های اشتراک ویدیو
- وبلاگ
- سایت
- اپلیکیشن

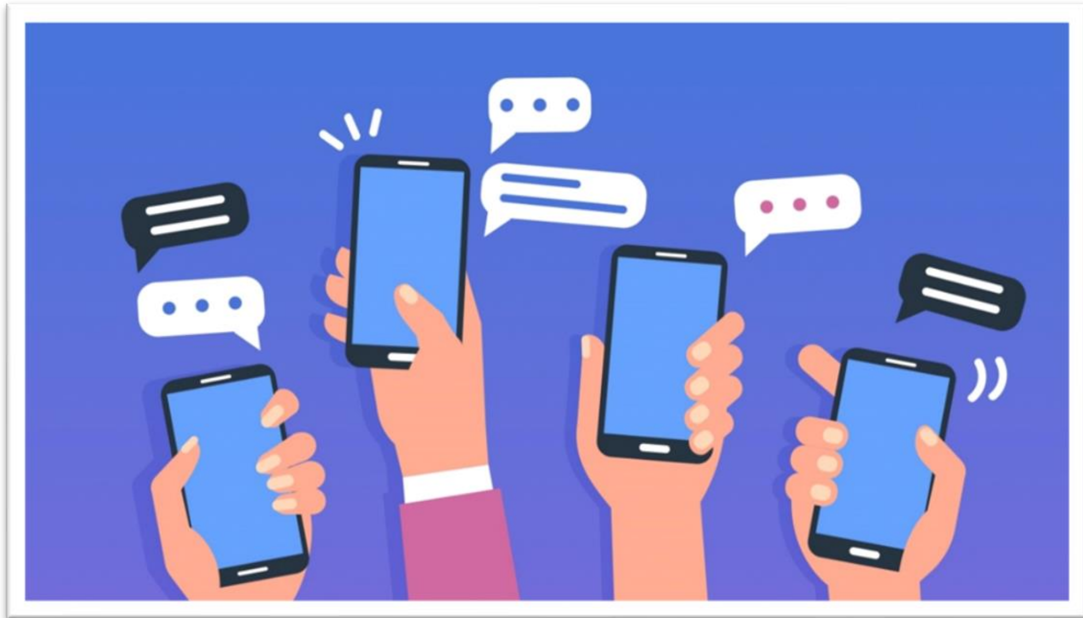
حضور مستقیم

خیلی از کسب و کار ها و مجموعه های فرهنگی کارشونو به صورت ارتباط حضوری شروع کرده و نتیجه خوبی را هم می گیرند. شما اگر کالایی می فروشید و یا خدمتی ارائه می دهید می توانید با حضوری در جاهایی که افراد

نیازمند اون کالا و یا خدمت وجود دارند محتوای های خودتون شرح دهید مثلا آموزش هایی در رابطه با حوزه کارتون ارائه دهید مثل یه عسل فروشی که در محلّه خود در رابطه با انواع عسل به صورت رایگان مشاوره می دهد و با اینکار علاوه بر دادن اطلاعات و محتوای مفید به دیگران موجب اعتماد و فروش عسل های خود می شود.

در این بستر انتشار محتوا سه عنصر ارتباط گیری سریع، بیان زیبا و خلّاقیّت بسیار مؤثّر است. مثلا من تعدادی محصول ریز مانند شکلات و یا آدامس های کوچک میارم و تو مغازه ها معرّفی می کنم که از آن به جای پول خرد در فروششون استفاده کنند تا با فروختن بیشتر به جای خرده پول های مانده به مشتری خود سود بیشتری به دست بیارند و اینکار را با دادن آموزش کوتاه و رایگان نحوه محاسبه سود فروش این محصولات ریز و دم دستی انجام می دهم. من برای فروش خودم به مغازه های مختلف می روم سپس با یه پیش زمینه خوب سر صحبتو باز کرده و در صورت تمایل طرف مقابل یه دفتر در میارم و بهش با زبانی ساده آموزش می دهم که از فروش این محصولات دم دستی چقدر میشه سود کرد. من برای فروش محصول خودم بعد از دادن آموزش با کمک چند تا جعبه کوچک که روی میز مغازه دار می گذارم همراه با نمایش دستان خود و مکث های به جا در کنار یه خنده شیرین اعتماد خیلی از مغازه دار ها را بدست می آورم حتّی در آخر برای آزمایش بهشون یه بسته

کم هزینه از شکلات چند میوه می فروشم و به خدا توکّل می کنم؛ انشاء الله هر مغازه ای که می روم به یکی از مشتری های همیشگیم تبدیل شود!



تماس تلفنی و پیامکی

تماس تلفنی یکی از شیوه های آشنای ارتباط گیری ما با نزدیکانمان است که ارتباط تقریبا صمیمی ای را از راه دور می تواند فراهم کند و برای کار هایی که نیاز به توضیح بیشتری دارند و در عین حال غیر حضوری به مخاطب دسترسی داشته می تواند خیلی مفید باشد زیرا مخاطب را درگیر می کند به شرط آنکه بدانید دارید به چه افرادی زنگ می زنید و اونارو از همون اوّل با جملات ابتداییتون از نظر رفع یه نیاز و خواسته ترغیب کنید.

همچنین شما می توانید به صورت حضوری یک ارتباط گسترده ای را ایجاد کرده و از طریق ادامهٔ آن با تماس تلفنی اونو پایدار نگه دارید. مراجعهٔ

حضوری اگر با رد و بدل کردن یک اعتماد موقّت برای ارتباط گیری های بعدی باشد می تواند در صورت ادامه داشتن با شماره تماس حتّی مفید تر هم تأثیر بگذارد پس سعی کنید طرف مقابل را به دادن شماره ترغیب کنید و یا یه چندتا کارت کاری را چاپ کنید تا به دیگران بدهید هرچند ارتباط گیری شما شرط اثر پذیری است چون دیگران معمولا تماس نخواهند گرفت مگر اینکه کاری کنید که شما را متفاوت و مفید نشان دهد و دیگران برای دریافت یک مزیّت خاص با شما ارتباط بگیرند مثل دادن دستور خاصّی برای درست کردن یه دوغ مفید برای معده به مشتری که احتمالا برای پرسیدن سؤالاتی دوباره با شما ارتباط میگیرد.

شما می توانید با بدست آوردن یه لیست شماره تلفن از افرادی خاص متناسب با شغلتون به اونا زنگ بزنید. مثلا بعضی سایت ها بانک شماره موبایل می فروشند که معمولا به تفکیک مشاغل خاصّی است که در صورت نیاز می توانید استفاده بکنید هرچند زیاد پیشنهاد نمیشه چون کارآمدی لازم را در اکثر مواقع ندارد.

ارتباط پیامکی نیز بسیار برای ترغیب افراد با توضیحی کوتاه مورد پسند است مثلا جذب عمومی افراد یک شهر برای خرید تعدادی محصول گیاهی با قیمت مناسب را می توان با پیامکی حاوی توضیحات مواد مؤثّر محصول و خواص آن

انجام داد که نتیجه خوبی را هم دارد. شما برای جذب بیشتر می توانید از تخفیفات و یا حراج هایی استفاده کنید.

مانند قبل اینجا هم بانک های شماره پیامک به تفکیک شهر و یا منطقه در بعضی از سایت ها به فروش می رسد که می توانید تهیّه کنید. برای ارسال پیامک انبوه باید از پنل های پیامکی استفاده کنید و با دادن مبلغی به صورت سالیّانه و با هزینه مناسب پیامک های انبوه را ارسال کنید. معمولا پنل های پیامکی خودشون بانک های شماره تلفون را دارند و نیاز به خرید جدا نخواهید داشت.

گاهی زنگ زدن و یا ارسال یک پیام به مشتریّان قدیمیتون می تواند جهت ترغیب دوبارهٔ آنها به خرید بسیار مفید باشد مثلا دادن تخفیف خاصّ و یا حتّی یه پیام تبریک تولّد!

شما می توانید از طریق برخی پنل های پیامکی به صورت انبوه و دوره ای برای افراد پیامک های آموزشی و یا جذّاب بفرستید سپس کالا و خدمتتون را مختصر تبلیغ کنید.

ارتباط مجازی و گفت و گو

استفاده از شبکه های مجازی برای ارسال پیام های محتوایی هم گزینه عالی تری است و شما همچنین می توانید کلیپ های کوتاه و نیز تصاویر جذّابی را در شبکه اجتماعی برای افراد ارسال کنید که خودش یک مزیّت افزایش جذب نسبت به ارتباط تلفنی و یا پیامکی خواهد بود و امکانات گسترده تری را با هزینه کمتر فراهم می کند.

بدست آوردن مخاطب در شبکه های مجازی کمی راحت تر است و شما با عضو شدن در گروه های مرتبط به حوۀ ارائه خدمات و یا کالاتون می توانید به اعضای اون گروه به صورت فردی و یا گروهی پیام ارسال کنید. مراقب باشید در ارسال پیام افراط نکنید و از لحن های تبلیغاتی بهره نبرید و بیشتر سعی در معرّفی خود داشته باشید و به طرف مقابل محتوا های مفید ارائه بدهید.

چاپ محتوای متنی و تصویری

گاه برای پخش محتوای تصویری و یا متنی خود می توانید یک خلاصۀ جذّاب تهیّه کرده و آن را چاپ و پخش کنید. مثلا بعضی از عطّاری ها با چاپ یک بروشور که شامل اسم عرقیجات خود به همراه تصویر و توضیح کوتاهی از خواص مهمه توانستند موجب افزایش فروش خود بشوند.

شما می توانید با چاپ حتّی یک پوستر و بیان چند خط مطلب مفید در آن با عکسی جذّاب توجّه دیگران را جذب کنید مثلا معرّفی انواع عسل و راه های خرید یه عسل خوب را تحقیق کنید و یه خلاصه یه صفحه ای از آن را با نرم افزاری مثل پاورپوینت درست کرده و با گذاشتن یک عکس زیبا اونو چاپ کنید و به نام عسل فروشی خانگی خود پخش کنید. شما برای درست کردن چنین کاغذ هایی از افراد دیگر هم می توانید کمک بگیرد مثلا برخی کافی نت ها هم چاپ می کنند و هم این چیزارو درست خواهند کرد البته حتما سعی کنید خوتان یاد بگیرید چون بسیار به دردتان خواهد خورد و نیازی به استفاده از نرم افزار های خاصّی هم نیست کافیست یکم خوب نرم افزار پاورپوینت را یاد داشته باشید. آموزش های رایگان و واقعا عالی ای برای این نرم افزار تو اینترنت موجوده حتما ازش بهره ببرید.

شبکه های اجتماعی

یکی از بستر های بسیار مناسب انتشار محتوا کانال ها و گروه های موجود در فضای اجتماعی است. شما با زدن یه کانال و یا گروه با داشتن یه برنامه ریزی پیوسته می توانید به جذب مخاطبان زیادی بپردازید.

خیلی مهمّه که محتوا های جذّاب و به درد بخور را در حوزهٔ کاری خود تولید کنید سپس آن را با یه برنامه پیوسته منتشر سازید مثلا یه لبنیّات فروشی می

تواند با انتشار مطالب مفید در زمنیه خواص لبنیّات، نحوهٔ درست کردن بعضی از لبنیّات پر طرفدار مثل لواشک خانگی، نحوهٔ تشخیص یه لبنیّات خوب مانند ماست با کیفیّت مخاطبان خوبی را جذب کند.

سعی کنید با زبانی صمیمی با مخاطبان خود ارتباط بگیرید و محتوا هایی را منتشر کنید که مختصر باشند. شما با استفاده از جستجوی عبارت راه های کانالداری و یا گروه داری موفّق در شبکه های اجتماعی می توانید مطالب خوبی را بدست بیارید.

جالب است بدانید که خیلی از طریق همین کانال داری در شبکه های اجتماعی و با داشتن مخاطبان زیاد از طریق گرفتن تبلیغات درآمد خوبی کسب می کنند. جدیدا تعدادی از شبکه های اجتماعی ایرانی خودشان شرایطی برای کسب درآمد ایجاد کرده اند و به کانال های پر مخاطب درآمد پرداخت می کنند.

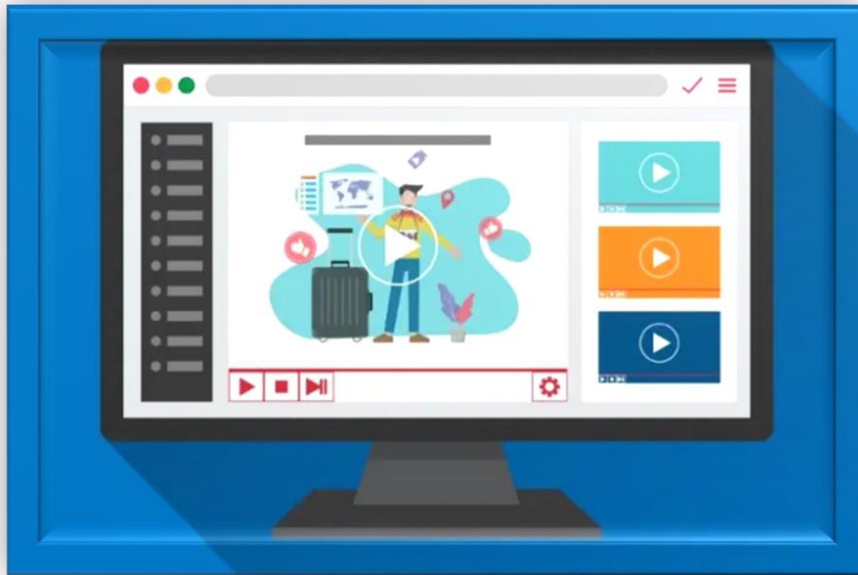
همچنین شبکه های اجتماعی خودشان یک بستر کامل برای ارائه خدمات و یا دریافت و ارسال سفارش هستند که بسیاری از کسب و کار های خانگی از آن بهره می برند.

از شبکه های اجتماعی پر طرفدار می توان به روبیکا، ایتا، سروش، بله و اینستاگرام اشاره کرد.

در مدیریّت شبکه های اجتماعی لازمه برنامه ریزی داشته باشید و در دوره های زمانی معیّنی به صورت پیوسته محتوا بگذارید مثلا هر روز عصر یه دستور آشپزی ساده گذاشته و شبش تعدادی کلیپ جذّاب در رابطه با کارای خلّاقانه توی آشپزخونه را قرار دهید.

مثال: یه فروشندۀ وسایل کامپیوتر با من قرار گذاشته اگر براش مشتری بیارم به ازای فروختن هر یک میلیون تومان به من ۹۰ هزار تومان (۹ درصد) بدهد. من یه کانال توی شبکه اجتماعی ایتا راه انداختم که در آن مطالب مفیدی در رابطه با کامپیوتر قرار می دهم و کالا های اونو توی کانالم در ایتا معرّفی می کنم همچنین با دادن شماره تماس ازشون خودم سفارش می گیرم و براشون سفارشو تهیّه کرده پست می کنم. من یه قرار داد کاغذی هم برای اطمینان با فروشنده بستم و به ازای هر چقدر فروش ۹ درصد آن را دریافت می کنم. پول پست را هم خود خریدار پرداخت می کند.

طرح صیانت از فضای مجازی بعضی از کسب و کار ها را توی اینستاگرام از جهت فیلتر شدن نگران کرده و لازم است خیلی کوتاه و زیر چشمی اشاره شود اگر تلگرام فیلتر شده پس امکان فیلتر اینستاگرام بدون طرح صیانت نیز وجود دارد لذا زیاد خودشونو تو این شلوغ بازار تبلیغاتی اذیّت نکنند و بی خیال این تبلیغات منفی و غیر منطقی بشوند چون یا طرح صیانت خوبه و موجب حمایت از کسب و کار های اینستاگرام میشه و یا بده موجب کار شکنی می گردد ولی اگر دقّت هم کنیم الآن آنچنان تسهیلی وجود ندارد لذا شرایط بدتر نمی گردد ولی اگر هم بشود هیچ فرقی ندارد بلاخره اگر این تلگرام فیلتر شده پس بدون طرح صیانت هم امکان فیلترینگ وجود داره لذا اذیّت کردن بی خودی خودتان برای این طرح اصلا عقلانی نیست و باید در نظر گرفت گاهی تبلیغات های منفی و زیادی از طرف دشمنان هم تو کشور زیاد میشه و استرس زایی بی خودی می کنند در حالی که شاید باطن قضیّه این همه نیاز به فکر کردن نداشته باشد و نباید یک کسب و کار الزاما تحت تأثیر همهٔ تبلیغات قرار بگیرد پس لازمه بررسی هایی دقیق و عقلی تر به حساب آورد. جدیدا کار های خوبی برای حمایت از کسب و کار های خانگی و مجازی در حال انجامه و نتایج جالبی هم داشته پس انشاء الله در آینده هم شاهد پیشرفت های بیشتری باشیم.



سرویس های اشتراک ویدیو

امروزه سرویس هایی مثل آپارات و نماشا ظرفیّت های خوبی را برای کسب و کار ها پدید آوردند تا با انتشار محتوای ویدیویی خود بتوانند بهتر و بیشتر در بستر اینترنت شناخته شوند. این ظرفیّت برای بعضی از کسب و کار ها مثل شغل های ارائه آموزش بسیار پر رنگ و تأثیر گذار است.

مثل کانال داری در شبکه های اجتماعی شما نیز اینجا باید برنامه ای مستمر داشته باشید و با ارائه محتوای ویدیویی مناسب مخاطبان خود را جذب کنید و آن ها را نگه دارید. یکی از راه های پیدا کردن موضوعات پر مخاطب پرسیدن از مخاطبان است تا خودشون در نظرات بیان کنند به چه موضوعی برای ساخت محتوا علاقه دارند تا بتوانیم با بررسی مخاطبان خود محتوا هایی بسازیم که آنها را بیشتر کرده و براموِن نگه دارد زیرا مخاطب برای دلیلی

مخاطب ما شده و اگر آن دلیل دیگر نباشد ما عملا مخاطب را نیز نخواهیم داشت.

شما می توانید محتوای صوتی خود را با استفاده از ساخت ویژوالایزر به ویدیو تبدیل کنید و آن را در سرویس های اشتراک ویدیو منتشر سازید. اکولایز در واقع همون ویدیو هایی است که در آن چند تصویر محدود وجود دارد و یک نوار صدا به شیوه ای جذّاب با توجّه به صدا تغیر وضعیّت می دهد.



وبلاگ

شما با استفاده از سرویس های ارائه وبلاگ مانند بلاگ (وبلاگ بیان) و بلاگفا می توانید اقدام به تأسیس و مدیریّت آسان وبلاگ هایی حرفه ای بکنید و مطالب خودتونو به اشتراک بگذارید.

خیلی از سایت ها و یا شبکه های اجتماعی برای بحث سئو (بهتر دیده شدن در اینترنت) از وبلاگ ها استفاده می کنند و با انتشار محتوا های لینک دار به سایت و یا کانال خودشون از این ظرفیّت بهره می برند. منظور از محتوای لینک دار در واقع گذاشتن یک مطلب در وبلاگ است که در آن به یک سایت و یا آدرس کانال لینک داده شده. به لینک دادن در وبلاگ به سایتی مشخّص به اصطلاح ایجاد بک لینک خارجی برای یک سایت می گویند که بسیار جهت معروف شدن سایت مهمّه زیرا موتور های جست و جویی مانند گوگل به چنین سایت هایی بیشتر توجّه می کنند. برای کانال ها دادن لینک توی یه وبلاگ خوب می تواند خیلی به افزایش مخاطب کمک کند زیرا افراد با جست و جو توی اینترنت به مطالب اون وبلاگ خواهند رفت و با دیدن یه کانال مرتبط با اون مطلب به احتمال زیاد یه سر بهش خواهند زد. شما می توانید علاوه بر قرار دادن مطالب و یا ویدیو در کانال خودتونو تو شبکه های اجتماعی همونو توی یه وبلاگ هم قرار دهید تا از ظرفیّت های سرچ اینترنتی هم بتوانید برای یافتن مخاطبان خوب استفاده کنید.

شما با استفاده از یک سرویس وبلاگ ساز پر امکانات و سئو شده مثل وبلاگ ساز بلاگ(blog.ir) استفاده کنید و با پرداخت مبلغ اندکی(سالیّانه) و خرید یک دامنه دات آی آر وبلاگ خودتونو به یک سایت تبدیل کنید. سایت هایی

مشاهده شده که با وبلاگ ساز بلاگ (وبلاگ بیان) ساخته شده اند و با اتّصال خود به یک دامنه توانستند به رتبه واقعا خوبی در اینترنت برسند. برای اطلاع از روش ثبت دامنه عبارت آموزش ثبت دامنه دات آی آر را جستجو کنید.

برای اینکه یه وبلاگ خوب داشت باشید لازمه که یک برنامه خوب و پیوسته برای مدیریّت وبلاگ خودتون درست کرده و با عمل به آن یک وبلاگ پر مخاطب را ایجاد کنید.

مثال: یه دانشجو در رابطه با گوشی های موبایل اطلاعات خوبی دارد و تصمیم گرفته تا یه وبلاگ در رابطه با همین موضوع راه بیاندازد. اون توی دیجیکالا ثبت نام کرده و با استفاده از قسمت همکاری در فروش دیجیکالا درآمدزایی می کند. این دانشجو میاد گوشی های دارای قیمت مناسب و کیفیّت بالا را تو دیجیکالا پیدا کرده و اونارو تو وبلاگش در کنار مطالب آموزشی ای معرّفی می کند سپس با یه لینک خاصّ مخاطب را به دیجیکالا هدایت کرده و با خرید طرف از دیجیکالا یه مبلغی را به عنوان پورسانت دریافت می کند. دانشجو جدیدا می خواد در سیستم همکاری در فروش سایر سایتای فروش موبایل هم ثبت نام کند تا در آن سایتا برای هر محصول یه لینک مخصوص بگیرد و با قرار دادنش در وبلاگش به ازای خرید هر فرد از آن لینک پورسانت دریافت کند. به اینکار به اصطلاح همکاری در فروش می گویند.

سایت

سایت های خیلی زیادی وجود دارند که عدّه زیادی از اونها به صورت شخصی و یا با یه گروه کوچک درست شده اند تا بتوانند محتوای خودشونو متناسب با اهدافی در اینترنت منتشر کنند. سایت داشتن برای بعضی از کسب و کار ها به ویژه اونایی که در بستر مجازی زیاد فعّالیّت دارند می تواند یک مزیّت باشد. طرّاحی سایت و ادارهٔ آن قطعا امری زمانبر است امّا به نتیجه رسیدن آن می تواند برای افراد واقعا سودآور و شیرین باشد.

ساخت سایت معمولا مقولهٔ گسترده ای است و اینجا به سه روش ساخت سایت اشاره می شود تا به اونایی که نیازمند یه سایت خوب هستند کمک لازم را بکند.

روش اوّل: از وردپرس استفاده کنید.

اگر اسم وردپرس را نشنیده اید اصلا نگران نباشید با جست و جوی عبارت ((وردپرس چیست)) قطعا اگر نگیم بیش از صد ها سایت میشه گفت حداقل ده ها سایت فقط برای وردپرس تولید محتوا فارسی می کنند تا اونو به شما معرفی کرده و آموزش دهند! شما برای یادگیری وردپرس حدود چند ماه

زمان نیاز دارید ولی اگر در این زمینه فعّال باشید در زیر یک ماه می توانید به تسلّط خوبی دست پیدا کنید.

خیلی از افراد با ساخت سایت توسّط وردپرس برای دیگران پول در می آورند و ساخت سایت با این روش بسیار پر طرفدار است. خوبی وردپرس اینه که شما با صرف زمان کمتر می توانید سایت های بسیار فوق العاده و حرفه ای را بدون کدنویسی طرّاحی کنید و این بسیار مزیّت بزرگی به حساب می آید.
تقریبا وردپرس از پس حدود ۹۰ درصد نیاز کسب و کار های گوناگون بر میباد و آنچه را باهاش نمی توان ساخت که ویژه و پیچیده باشد لذا برای ساخت سایت تو تقریبا همهٔ حوزه های اشتغال خانگی وردپرس کاملا پاسخگو می باشد.

روش دوّم: از نرم افزار ها یا سایت ساز ها استفاده کنید.
نرم افزار ها و سایت ساز های بسیار خوبی امروزه وجود دارند که شما با آنها می توانید سایت طرّاحی کنید اونم بدون اینکه دانش خاصّی داشته باشید!
قیمت بعضی سایت ساز های ایرانی به شدّت بالا و بدون صرفه است لذا برای کسب و کار های خانگی بگردید و یه مورد با هزینه مناسب را انتخاب کنید.

نرم افزار Mobirise یک نمونه از سایت ساز های خارجی بسیار ساده و کار گشاست که می توانید با دانلود آن از اینترنت ازش استفاده کنید. این نرم افزار امکان ساخت سایت های اچ تی ام ال را کاملا شیک و کاربردی فراهم کرده و به شما خروجی قابل انتشار می دهد. هزینه این نرم افزار رایگان است و پیشنهاد میشه یه سر امتحانش کنید.

روش سوّم: تبدیل یک وبلاگ به سایت

شما کافیست عبارت اتّصال وبلاگ به دامنه را جست و جو کنید و با هزینهٔ بسیار پایین یک وبلاگ را به دامنهٔ شخصی خودتون متّصل کنید. وبلاگ ساز بلاگ یک سرویس خوب برای اینکار می باشد.

توجّه: می توانید در سایت هایی مثل ((پونیشا)) یا ((انجام میدم)) یه پروژه برای طرّاحی سایت درست کنید و اونو بگید دیگران با هزینه ای براتون انجام دهند ولی خب قطعا اینکار زیاد برای کسب و کار های خانگی سود ندارد مگر آنکه کارتون به یه سایت وابسته باشد و خودتون دانشی در این زمینه نخواهید بدست بیارید! البته گاه وقتی شغلتون می گیره می توان با داشتن یه سایت اونو بهتر به نمایش گذاشت.

مثال: یه علاقه مند به آشپزی با مطالعه مهارت های خودش را در زمینه آشپزی بالا برده و یه سایت خوب برای آشپزی هم با استفاده از وردپرس درست کرده است. این فرد مطالب بسیار خوبی جهت درست کردن غذاهای مختلف منتشر می کند و با ساخت یه کلیپ کوتاه و انتشار آنها هر چند روز یکبار مخاطبان زیادی را در آپارات بدست آورده است برای همین در سایتش یه سرویس تبلیغات آنلاین راه انداخته است تا بتواند درآمدزایی کند. این فرد جهت گرفتن تبلیغات در سرویس های دریافت تبلیغ مانند مدیا اد ثبت نام کرده و با قرار داد کد تبلیغاتی اختصاصی خودش در سایت به ازای هر کلیک روی تبلیغ پول در می آورد. چون در آپارات هم مخاطبان خوبی دارد به برند های مطرح در زمینه مواد آشپزی از طریق سایتشان ایمیل زده تا در صورت تمایل با پرداخت مبلغی برندشونو تو ویدیو تبلیغ کند و هر از چندگاهی ازین طریق هم درآمد خوبی بدست می آورد.

اپلیکیشن

برنامه های اندرویدی بسیار پر طرفدار هستند و امروزه راه هایی جهت تولید آنها بدون کدنویسی آمده است که می تواند برای بعضی بسیار کمک کننده و نیز سودآور باشد.

داشتن یه برنامه اندرویدی زیبا و خوب برای انتشار آن توی مارکت های بازار و یا مایکت لازم است چون عملا بدون انتشار برنامتون توی یه مارکت ایرانی نمی توانید به اهدافتون دست پیدا کنید ولی اگر یه ایدۀ خوب داشته باشید و اپی هر چند ساده را درست کرده و انتشار دهید واقعا امکان دارد به درآمدزایی چشم گیری دست یابید.

ساخت اپلیکیشن اندرویدی بدون کدنویسی را می توانید توسّط اپ ساز های آنلاین انجام دهید مثلا یکیش اپ ادیتور هست که می توانید با استفاده از آن برنامه های آموزشی بسیار خوبی را با سلیقۀ دلخواهتون درست کنید.

برنامه اپچه نیز یکی از برنامه ساز های اندرویدی است که می تواند مفید باشد و برای نصب آن کافیست عبارت اپچه را در یکی از مارکت های بازار و یا مایکت جست و جو نمایید.

لازم به ذکر است که ما سعی در معرّفی برنامه و یا سایت های بروز و فعّال داریم امّا گاه پیش میاد بعضی از موارد معرّفی شده غیر فعّال بشود لذا دلیل بر بروز نبودن محتوا نیست چون ما شک کردیم که شاید در آینده فعّال گردد اونو معرّفی کردیم مثلا اپچه همین الآن در بازار غیر فعّال شده و امیدواریم تو آینده دوباره فعّال گردد و چون برنامه خوبیست معرّفی کردیم.

البته قطعا مواردی که مدّت زیادیست غیر فعّاله و یا قدیمیست در اینجا به هیچ وجه نیامده است.

مثال: فردی در زمینه دفاع شخصی تحقیق کرده و با یه ایده آمده توی نه درس تکنیک های عمومی را به صورت تصویری آموزش داده است. این فرد از خودش تو حالت های مختلف انجام تکنیک عکس گرفته سپس اونو توی هر درس با توضیح مختصری برای آموزش قرار داده است. این فرد با برنامه ساز آنلاین اپ ادیتور یه برنامه ساخته و در آن درس هایش را قرار داده است سپس توی این برنامش از درس پنج به بعد را پولی کرده تا افراد با پرداخت درون برنامه بتوانند به آن دسترسی داشته باشند. همچنین این فرد یه سری آموزش های کوتاهی را در برنامش گذاشته تا هر فرد در صورت تمایل با دیدن یه ویدیو بتواند به آنها دسترسی داشته باشد. تمام اینکار ها را بدون کدنویسی و فقط با یه برنامه ساز درست کرده است همچنین جهت گذاشتن تبلیغات در سرویس تبلیغات درون برنامه مانند تپسل ثبت نام کرده است تا از این طریق هم درآمد بدست بیاورد.

اگر می بینید ما سامانه ها و سرویس ها را به اسم معرّفی می کنیم دلیلش اینه که شما به راحتی کارتون راه بیافتد مثلا بدونید یه سامانه اینترنتی مثل تپسل وجود دارد که درآن می شود توی اپ های اندرویدی تبلیغات گذاشت و پول

درآورد و اگر دقّت کنید ما همیشه چندین سامانه و سایت را کنار هم معرِّفی می کنیم مثلا همین تپسل در آینده تو بخش تبلیغات کنار چندین مورد دیگه مثل مدیا اد، یکتانت و صباویژن آمده. اینو بیان کردیم تا بدانید ما هیچ وقت نمی تونیم برای این همه اسم ریپورتاژ تبلیغاتی برویم و دلیل معرّفی آنها تبلیغشون نیست بلکه می خوایم ضمن حمایت از ایران عزیزمون کار شما را هم برای کسب درآمد تا در توان داریم تسهیل کنیم.

سعی شد در این بخش از مثال های مختلفی استفاده شود تا ضمن آشنایی شما با بستر های مختلف انتشار محتوا بتوانید ایده های خوبی را هم در این زمنیه بدست بیاورید. امیدوار بوده که مفید واقع شده باشد و التماس دعای فراوان

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش دیده شدن محتوا



مدّت زمان مطالعه: زیر ۷ دقیقه

بازدید محتوا

شما در هر کسب و کاری برای اینکه بتوانید خودتان را معرّفی کنید قطعا به یک محتوا نیاز خواهید داشت حالا اون محتوا می تواند یه متن خوش بافت و دارای موضوع چینی قوی باشد و یا حتّی یه ویدیوی حرفه ای. شما بعد از آماده کردن محتوا باید اونو تو یه بستر مناسب هم قرار بدهید تا دیگران بتوانند بهش دسترسی داشته باشند مثلا هیچ کس برای شناخته شدن نمی رود رو به روی دیوار حرف بزند مگر برای تمرین! شما هر محتوایی داشته باشید

باید اونو تو یه جایی عرضه کنید که دیگران هم به اون دسترسی داشته باشند. بعد از انتشار محتوا کار خیلی اساسی شما فوت کوزه گری ای است که موجب رفع ایرادات و دیده شدن محتواتون خواهد شد. ما برای اینکه محتوامون دیده شود به طور کلّی دو کار باید بکنیم یکی اینکه محتوامونو روز به روز بهتر کرده و دوّمی هم تبلیغ اون می باشد.

بهینه سازی محتوا

اوّلین کاری که باید برای بهتر دید شدن محتوای خود انجام دهید تصمیم گرفتن برای بهتر شدن است! به هر حال هر چه بتوانید خوب تر و مفید تر به دیگران اطلاعات ارائه دهید شما موفّق تر خواهید بود. امروزه این بحث خیلی گسترده شده به گونه ای که برای ارتباط گیری کلامی یه عالمه دوره با نام های آموزش مذاکره، ارتباط مؤثّر و ... وجود دارد که طرفداران خاصّ خود را هم پیدا کرده و این نشون از اهمیّت بحث بهینه سازی محتوا دارد زیرا ارتباط کلامی تقریبا یکی از ابتدایی ترین سطوح تولید محتوا به حساب می آید(هر چند بسیار مهمّه) ولی چون خیلی از کسب و کار ها می خواهند بتوانند توجّه افراد بیشتری را جلب کنند و براشون ارتباط گیری مستقیم خیلی اثر بخشه دنبال این موضوع می روند.

بسم الله الرحمن الرحیم

صدای دلگشا از کلید های پنهان یک ارتباط خوب است پس برای تقویّت ارتباط گیری خود خیلی خوبه حتما روزانه حتّی چند خط هم شده قرآن را با صوت تلاوت کنید زیرا به حنجرتون زیبایی خاصّ و لطیفی را به مرور عطا می کند.

پیشنهاد میشه حتما قرآنو با ترجمه بخونید زیرا برهان های قرآنی به علّت ذات بسیار گسترده و فرا لایه لایه بودنش (یک عبارت مثلا به پنج شش موضوع در آن واحد اشاره می کند) شما را از نظر دریافت های عمیق قوی خواهد کرد. دریافت عمیق در بحث ارتباط گیری کمک خواهد کرد قرآئن و حس و حال طرف مقابل را که به صورت خوداگاه و ناخوداگاه بروز می کند یافته و متناسب با آن ارتباط را ادامه دهید.

در بحث ارتباط گیری استفاده از سخنان پر معنی به شدّت موجب تأثیر کلام می گردد. یکی از زیبا ترین نمونه های سخن کوتاه و پر بار حکمت های نهج البلاغه است و بهتون کمک خواهد کرد بتوانید ساختار سخن های کوتاه و پر معنی را بهتر درک کنید.

سعی کنید کتاب در موضوعات متنوّع که بهشون علاقه هم دارید بخونید و گسترهٔ علمی، واژگانی و ادبی خود را بالا ببرید. منظور از گسترهٔ واژگانی

استفاده از کلمات متناسب و مترداف های خوش بافت در هر سخن و یا نوشته است. پیشنهاد میشه بعد مطالعه یک موضوع جالب اونو برای اطرافیّان هم بازگو کنید تا ضمن نشر علم و انجام زکات آن خودتان را از نظر بیان تو موضوعات گوناگون هم قوی کنید.

بهینه سازی بصری

گاه محتوا آنقدر خشک و بدون تزئین است که موجب ترک دیگران خواهد شد و نمی گذارد اون بافت معنایی اصلا بروز پیدا کند تا مورد استفاده واقع شود. اگر دقّت کرده باشید قصّه گو ها همیشه در تعریف کردن ماجرا ها از حرکات دست و بدن به صورت هماهنگ با داستان و بافت قصّه استفاده می کنند نمونۀ دیگرش مدّاحی هایی است که در آن با حرکات دست جمعیّت به یک نظم خاصّی از سینه زنی مطابق می شود و یا لحن بسیار موزون صداشون که انسان را در عالم زیبای عشق به اهل بیت ع غرق می کند.

زیبایی بصری دادن به محتوا در بحث ویدیو ها و محتوا های چاپّی یا تصویری به شدّت حائز اهمیّت است زیرا اگر مخاطب را جذب نکند عملا بقیّه مراحل کار نرفته سوخته است! استفاده از تصاویر زیبا و رنگ بندی های متناسب خیلی در بحث محتوا های تصویری و ویدیویی مهمّ است. وقت گذاشتن روی محتوا از مهمّ ترین عامل های زیبا شدنش است زیرا با هر تأمّل بیشتر شما به

افکار تازه و جذّاب تری دست می یابید. برای اینکه بدانید رنگی مناسب است یا نه به محیط و بافت اطراف اون رنگ دقّت کنید و با بررسی متوجّه شوید آیا این رنگ خوانا است یا نه؟ آیا تو چشم است یا نه؟ آیا اینجا باید رنگ باید خوانا و تو چشم باشد یا نه؟ و ... تا به یک ترکیب مناسب از رنگ بندی برسید و سعی کنید این ترکیب بندی را تا جایی که زیبایی خودش را بروز می دهد حفظ کنید. دیدن نمونه های مختلف و تحلیل آن خیلی شما را قوی می کند مثلا وقتی یه کارت ویزیت می بینید به طرح بندیش توجّه کنید یا وقتی یه تبلیغ تلویزیونی را می بینید با خودتون موضوع و زیبایی های بصریش را بررسی کنید.

بهینه سازی موضوعی

در تولید محتوا این افکار شما نیستند که فقط باید تصمیم بگیرند! شما باید افکار دیگران را بررسی کنید و متناسب با نیاز دیگران دست به تولید محتوا بزنید. مثلا یه عسل فروشی خانگی باید ببیند چه پرسش هایی را مشتری زیاد مطرح می کند و بیاد همون پرسش ها را کامل و جذّاب توی چندتا کاغذ چاپّی ارائه دهد.

شما باید موضوعات خودتونو به شکلی که برای دیگران تو چشم تر هست معرّفی کنید یعنی از واژه ها و یا عبارت های متداول دیگران بهره ببرید. به

این موضوع به اصطلاح استفاده از کلید واژه های پر طرفدار می گویند. برای بررسی کلید واژه از ابزار بررسی کلید واژه مانند گوگل ترندز استفاده می کنیم. متأسّفانه گوگل این سرویس را برای هم میهنان عزیز تحریم کرده و می توانید با استفاده از تغیر دهندهٔ آی پی از آن بهره ببرید(دنیای آزادی و این همه تحریم ایران عجیبه اونم تحریم ابزار ها و سرویس های درآمدزا برای یک ملّت!)



نمودار بالا بررسی سه عبارت کار در خانه، کار در منزل و اشتغال در خانه می باشد که از گوگل ترندز به دست آمده و در آن بیان شده که هر عبار تو ۳۰ روز گذشته چند بار مورد استفاده دیگران تو اینترنت قرار گرفته است و بررسی آن به ما می فهماند مردم عبارت کار در منزل را بیشتر دوست دارند! پس با آنکه هر سه عبارت یکسانه بهتره در تولیدات خود عبارت کار در منزل را استفاده کنیم.

تبلیغات؛ شعله ور شدن کبریت محتوا!

خیلی از کسب و کار ها در ابتدای کار خود سود نکرده و با انصراف باز خواهند گشت چون اصلا نتوانستند دیده شوند تا دیگران بررسی کنندشان و دست به انتخاب خدمات و یا کالا های اونا بزنند! شما باید کبریت محتوا های کسب و کارتونو در ابتدا راه بیاندازید و اونو شعله ور کنید مگرنه با مشکلات مواجه خواهید شد و ثمر بخشی لازم را در زمان مناسب به دست نمی آورید.

تبلیغات در واقع با معرّفی کردن هدفمند شما به دیگران در جاهایی که در رفت و آمدند به شما کمک می کند اونارو به طرف خودتان جلب کنید درست مانند تابلو های یه مغازه توی پس کوچه ها که مشتری ها رو راهنمایی می کند. تبلیغات الزاما پول دادن به دیگران نیست تا براتون مشتری به قولی جذب کننده و بحث گسترده ای از بررسی محیط، برنامه ریزی تبلیغاتی و اقدام را شامل می شود که باید بهش توجّه کرد.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش برنامه یا آمیخته بازاریابی



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۰ دقیقه

برنامه تبلیغات | آمیختهٔ بازاریابی

برنامه بازاریابی در واقع یک بررسی کلّی از کسب و کار شماست که در آن روی مشتری ها توجّه می شود تا راهکار هایی جهت افزایش فروش بدست بیاد. در برنامه تبلیغات شما علاوه بر گسترش معرّفی خود به سنجش محصولات یا خدمات خود پرداخته و اونو روز به روز از نظر کیفی و کمّی برای مشتریّانتون متناسب تر و بهتر خواهید کرد. چون برنامه بازاریابی شامل چند بخش آمیخته و مرتبط به هم است بهش آمیخته بازاریابی می گویند همچنین

کلمه آمیخته و آمیزه هم به یک معنا اینجا قابل استفاده است پس آمیزه بازاریابی هم یه اسم دیگه به حساب میاد.



برنامه بازاریابی به طور کلّی از چهار بخش اصلی تشکیل شده است که عبارت اند از محصول یا خدمت، قیمت و هزینه، مکان فروش و روند ارائه و راهکار های ترویج و معرّفی.

برای مشاغل خانگی بهتر است تا حدّی از اصول های معیّن و کلّی برنامهٔ اصلی کنار برویم و از آن به عنوان یک چارچوب کلّی با قواعد خاصّ مخصوص خود استفاده کنیم پس در اینجا نیز با ارائه برنامه اصلی هر بخش گسترده تر شده تا مطالب بیشتری به دست بیاد.

در این برنامه شما سه بخش را به بررسی می پردازید و پس از بررسی آنچه قرار است بفروشید و روش فروش آن به راهکار هایی می پردازید تا فروش خودتان را بالا ببرید که این راهکار ها بخش چهارّم را شامل می شود.

اگر چند محصول و یا خدمات متفاوت دارید می توانید برای هر یک برنامۀ جداگانه ای بنویسید چون می تواند به متمرکز شدنتان روی هر محصول کمک کند ولی اگر خدمات یا محصولاتتان زیاد بوده و آنچنان متفاوت نیستند پیشنهاد می شود از یک برنامه استفاده کنید.

محصول یا خدمت

شما به عنوان یک کسب و کار خانگی باید چیزی برای فروش یا خدمتی جهت ارائه داشته باشید. یکی از اهدفتان برای تبلیغات هم افزایش فروش محصول و یا خدمت خودتون است. باید در مرحلۀ اوّل دقیق محصول یا خدمت خودتونو بررسی کنید و ببینید چه چیزی را به چه صورتی دارید ارائه می دهید. در اینجا باید دقیق محصول و یا خدمتی را که ارائه می دهید بررسی کنید.

اول اینکه چه چیزی ارائه می دهید: شما باید بدانید محصول و یا خدمتتون دقیقا چیست و شامل چه فرایند هایی است که باید برای تولید و یا ارائه طی

بشود؟ باید بدانید چطوری اونو تهیّه می کنید؟ بررسی کنید که چطوری اونو ارائه می دهید؟

مثال: یک لبنیّات فروشی خانگی سه محصول دوغ، ماست و کشت را می فروشد پس اینجا باید بررسی کند که برای هر کدوم چقدر هزینه می کند که تولید شوند و چه میزان وقت می گذارد؟ چقدر از این محصولاتو می تواند تهیِّه کند؟ تهیّه کردنشان به چیزی وابسته است؟

مثال دیگر: یک تعمیرکار حضوری وسایل در منزل باید بررسی کند که چه وسایلی را می تواند تعمیر می کند؟ برای تعمیر هر وسیله چقدر به طور متوسّط هزینه می کند؟ مدّت زمان تعمیر هر نوع وسیله تقریبا چقدر است؟

دوم اینکه چرا دیگران باید شما را انتخاب کنند: شما باید دقیقا پاسخ بدهید که چه نیازی را دارید تأمین می کنید و چرا برای رفع اون شما را باید انتخاب کنند؟ بررسی کنید که چه چیزی شما را از دیگران متمایز می کند؟

مثال: یک لبنییّاتی دستورات خاصّی برای تهیّه دوغ دارد که مزّهٔ مطلوب و گیاهی را می تواند ایجاد کند پس دلیل انتخاب این لبنیّاتی می تواند طعم متفاوت دوغ هایش باشد.

مثال دیگه: یک تعمیر کار جوان با دقّت وسایل منزلو تعمیر کرده و در حین تعمیر خرابی های احتمالی را هم رفع می کند پس دلیل انتخاب دیگران می تواند دقّت در کار این جوان باشد.

شما باید به طور کلّی آنچه را که می خواهید برایش تبلیغ کنید شناخته و با بررسی آن اطلاعات دقیقی ازش بدست بیارید.



قیمت و هزینه

شما باید بررسی کنید که محصول و یا خدمتتون را چقدر می فروشید و بر چه معیاری اونو قیمت گذاری می کنید؟ باید بررسی کنید که مشتری ها چرا باید این هزینه را بپردازند؟ شما چطور اونارو در رابطه با قیمت گذاری خاصّ خودتون آشنا می کنید؟ شما از این قیمت گذاری چقدر سود بدست می آوردید؟ قیمت گذاری شما چه تفاوت هایی برای مشتری ایجاد می کند؟

مثال: بعضی ها در قیمت گذاری اینگونه عمل می کنند که با بررسی قیمت نهایی تمام شده روش مقداری سود می کشند و اونو به فروش می رسانند. بعضی ها هنگام قیمت گفتن همیشه مقداری بالا می گویند و بعد با تخفیفی

همیشگی اونو میارن پایین. بعضی ها قیمتی متوسّط ارائه می دهند و اونو تا حدِّ خوبی متناسب با سودشون تو برهه های زمانی پایین میارن مثلا حراج می کنند. عدّه ای قیمت بازارو در میارن و براساس کیفیّت نسبی خودشون نسب به متوسّط بازار قیمت می دهند. تعدادی یه بازه از قیمتو در نظر می گیرند که توش سود خوبی دارند و بعد از آخر بازه شروع می کنند تا به پایین و کف قیمت سودشون برسند.

قیمت گذاری شما باید منصفانه باشد همچنین به شما سودی کافی برای ادامه مسیر هم بدهد. قیمت گذاری فقط دادن یه قیمت ساده نیست گاهی بعضی از شغل ها فرایند هایی را طی می کنند که لازمه قیمت تمام شده را در تمام اون مراحل ببینند مثلا یه بسته بندی زعفران خانگی وقتی داره گل زعفران می خرد باید قیمتو طوری هنگام فروش بدهد که از خرید گل بالاتر در بیاد مگر نه فروش به صلاح نیست چون گاهی بعضی بازار ها افت های قیمتی پیدا می کنند و ما با بررسی بازار به قیمت کم سود راضی می شویم و این برای یک کسب و کار زمانبر اصلا خوب نیست لذا علاوه بر بازار باید در هر مرحله سود ده بودن را بسنجید. لازم به ذکر است مواظب باشید یه وقت بررسی بازار اینقدر به طول نینجامد که محصولتون دیر به فروش برسد زیرا باعث شبهه دار شدن جریان درآمدیتون خواهد شد یعنی درآمد راکت را در شغلتون پدید می آورد و از نظر شرعی و نیز شغلی به هیچ وجه خوب نیست حتّی

برکت مالی را هم ممکنه به شدّت بگیرد و روابط شغلی را در بازار به طور راکت نشاندار می کند.

بعضی از مواقع دادن یه محصول و یا خدمت به قیمتی بالا در کنار قیمتای پایین همون محصول و خدمت با تفاوت اندک موجب افزایش فروش می شود یعنی مثلا یه آبمیوه ۲۰ هزار تومانه و همونو آبمیوه بستنیش ۲۷ هزار تومانه. گاه خیلی ها با آنکه قیمت آبمیوه بستنی زیاد گرون نیست اونو انتخاب نمی کنند و شما با گذاشتن یه محصول مشابه و کمی گرون تر می توانید توجّه هارو جلب کنید مثلا یه آبمیوه بستنی مغز دار ۳۵ هزار تومانی بدهید آنگاه مشتری ها هنگام انتخاب کردن به آبمیوه بستنی عادّی تمایل پیدا می کنند. دلیل این امر اینه که افراد دوست ندارند قیمت گرون بخرند و ازون طرف کیفیّت خوبی را می خواهند لذا اغلب دنبال محصولات متوسّط می روند و به اونها تمایل دارند که درست و منطقی هم هست یعنی باید در خرید کردن یه چیزی گرفت که ضمن کیفیّت خوب داشتن گران هم نباشد. در قیمت گذاری کالای گرانتر حتما یه گزینهٔ گران اضافه کنید تا اگر احیانا فردی پولشو غیر معمول خرج کرد یه وقت مصداق کم فروشی براتون حساب نشه و درآمدتون حرام نگردد مثلا یه تعداد مغز گردو روی بستنی بگذارید که قیمت بالاش سر راست مساوی در بیاد.



مکان فروش و روند ارائه

شما باید محصول و یا خدمت خودتونو در یه جایی به فروش برسانید و در تبلیغات هم باید دیگران را به اونجا ترغیب کنید لذا شناخت مکان های فروش و نیز روند آن برای یک تبلیغات خوب الزامیست.

شما باید در جایی کار فروش را انجام دهید که خواهان اون کالا و یا خدمتتون زیاد به اونجا سر می زنند و دسترسی بهش براشون راحت باشد مثلا یه فروشگاه تو شبکه های اجتماعی از طریق تماس تلفنی سفارش می گیرد و هزینه را به صورت کارت به کارت دریافت می کند پس باید همیشه پاسخگو باشد و برای اطمینان دو شماره در دسترس قرار دهد. خیلی مهمّه این فروشگاه سریع رسید های پرداخت را دریافت کرده و بتواند اونارو بررسی کند چون اگر تبلیغات کند و مشتری ها زیاد شوند اگر سرعت کافی نداشه باشد تبلیغات عملا نتیجه لازم را نخواهد داشت. مشخّص است باید کالای خودتونو در جایی که به آن نیاز است پخش کنید مثلا لبنیّاتی خانگی می تواند

لواشک های خود را در هر مغازه ای بفروشد ولی یک چاپ حرارتی خانگی که تیشرت های طرح دار را درست می کند باید توی لباس فروشی ها پخش را انجام دهد. این کسب و کار با استفاده از دستگاه چاپ جوهر افشار طرح های جذّابی مثل تصویر حرم امام رضا علیه السلام را چاپ کرده و اونو با دستگاه پرس حرارتی روی لباس می چسباند که بهش چاپ سابلیمیشن می گویند.

شما باید روند ساده ای برای گرفتن هزینه و تحویل کالا یا خدمت خود داشته باشید مثلا یه عسل فروشی خانگی میاد و عسل های درمانی را در سطح شهر با دریافت سفارش تلفنی به صورت مستقیم پخش می کند. این عسل فروشی پول را هنگام تحویل کالا دریافت می کند و حتّی فروش اقساطی هم دارد. اینجا مهمّه عسل فروش بداند تا چه محدوده ای براش سود دارد با ماشین جا به جا شود زیرا مثلا تو یه شهر پر جمعیّت تهران اگر یه سفارش را ابتدای شهر و دیگری را انتها دریافت کند اصلا هزینه رفت و آمدش با ماشین براش صرف نمی کند لذا باید مشخّص باشد تا کدوم محدوده از رفت و آمد را پوشش می دهد. این عسل فروشی باید برنامه ریزی داشته باشد که هر چند سفارش را باهم بهتره تحویل دهد مثلا اگر مشتری زیاد دارد می تواند تا پنج شش تا سفارش صبر کند ولی گاه صبر زیادی ممکنه نارضایتی ایجاد کند لذا باید این مورد را بسنجد که تا چند سفارش با هم را می تواند تو یه زمان

مناسب تحویل بدهد. این عسل فروشی چون با تلفن سفارش می گیرد باید شماره تلفنش همیشه در دسترس مشتری باشه برای همین نیازه همیشه روی بسته بندی عسل شمارشو چاپ کند.

راهکار های ترویج

خب شما حالا باید به معرّفی محصولاتتون بپردازید و ضمن اصلاح کردن محصول و یا خدممتون متناسب با نیاز مشتری آن ها را به شیوه های گوناگون تبلیغ کنید.

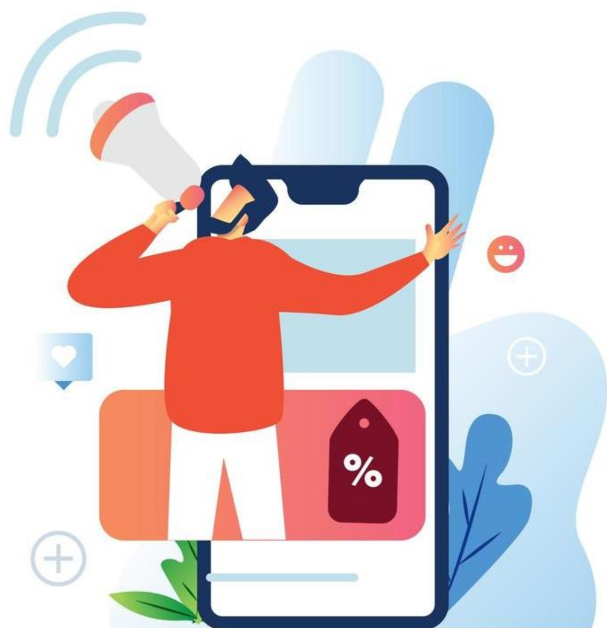
مثال: یه عسل فروشی با بررسی محصولش و مقایسه آن با رقبا متوجّه می شود بسته بندی زیبایی را به کار نمی گیرد لذا می تواند با اصلاح اون کارشو تمیز تر و با کیفیّت تر نشون بدهد تا مشتری های بیشتری بهش سفارش عسل بدهند. این عسل فروشی بعد از آنکه محصولو تو یه بسته بندی خوب ارائه داد باید حالا اونو دوباره معرّفی کند مثلا با چاپ برگه های تبلبیغاتی رنگی که عکس محصول جدید توش مشخّص و زیبا افتاده باشد اینکارو بکند. لازمه بعد از تبلیغات عسل فروشی زمانی را صبر کند و بازخورد های کارش را ببینید سپس متناسب با اون راهکارهایش را بهبود ببخشد.



مثال دیگه: یه تعمیر کار حضوری وسایل خانگی با بررسی روند دریافت سفارش ها متوجّه می شود اکثر مشتری هاش از افراد قدیمی هستند لذا در اون منطقه دوباره تبلیغات می کند تا مشتری های جدیدی پیدا بشه. این تعمیر کار وقتی متوجّه می شود تبلیغاتش براش مشتری آور نبوده دوباره منطقه کاری خود را مورد بررسی قرار می دهد و متوجّه می شود اکثر جاهارو رفته و مشتری جدیدی را نمی تواند ازون منطقه پیدا کند لذا تصمیم می گیرد کارش را در یه منطقه دیگه هم گسترش بدهد و با تبلیغ در اونجا درآمدش را بهبود ببخشد. این تعمیر کار چون باید ازین به بعد به جاهای دور تری برود لازمه چرخ خودش را بفروشد و یه موتور بگیرد زیرا دیگه با چرخ نمی تواند به موقع به همه جا برای تعمیر برسد پس با انجام گسترش بازار هدف به همراه بهبود تجهیزات ارائه می تواند مشتری های خوبی پیدا کند.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش بستر های تبلیغ



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۶ دقیقه

بستر های تبلیغات

انجام تبلیغات برای یک محتوا و یا محصول یکی از مهمترین و تأثیر گذار ترین سکّو های پرش هنگام شروع به اشتغال می باشد. تبلیغات اگر بدون برنامه ریزی و فکر و محاسبات مالی واردش بشویم بسیار عرصهٔ گمراه کنندگی خواهد ولی در عین حال با طرح ریزی مناسب می تواند بسیار تجربه شیرینی از شروع کسب درآمد را برای ما رقم بزند.

همیشه تبلیغات هزینه بر نیست ولی بدون هزینه هم برای یک تأثیر گذاری گسترده به طور کلّی امکان پذیر نخواهد بود لذا آنچه در تبلیغات اهمیّت دارد رسیدن به نتیجه مناسب و مطلوب در زمانی مناسب با صرف هزینه کم می باشد. برای تأثیر گذاری بهتر است تبلیغات به شیوه های متنوّعی انجام شود و هر شیوه از نظر اثر پذیری بررسی شده تا از ظرفیّت های آن بتوان حدأکثر استفاده را کرد.

در ادامه تعدادی از بستر های تبلیغات با چندی مثال مورد بررسی قرار می گیرد و شما باید متناسب با شرایط و کسب و کار خود از هر کدام که نیاز دارید در صورت تمایل استفاده به عمل بیاورید:

- تبلیغات کلامی
- تبلیغات با تعریف مخاطبان
- تبلیغات چاپّی
- تبلیغات در شبکه های اجتماعی
- تبلیغات تلفنی
- تبلیغات پیامکی
- تبلیغات در سرویس های تبلیغ آنلاین (بنری)
- تبلیغات با به کارگیری معرّف (سیستم بازاریابی مشتریّان)

- تبلیغات درون محتوا (ارجاع هدفمند درون محتوای آموزشی و خبری)
- تبلیغات در محصول و خدمت
- تبلیغات با مخاطبان کاذب (مشتری فیک)
- تبلیغات در محتوا های دیگران (ریپورتاژ خبری)
- تبلیغات ویدیویی (بازاریابی ویدیویی)
- تبلیغات در مارکت های اندرویدی
- تبلیغات ایمیلی (ایمیل مارکتینگ)

تبلیغات کلامی

در این بستر شما با سخن گفتن خودتون میاین محصول و خدمتتونو تبلیغ می کنید! سخن گفتن برای دیگران در جمع ها و یا مکان های مختلفی که فرصت با ما یار شده بسیار مناسبه. ما در سخنانمان می توانیم گذری به سمت موضوع ارائه خدمت و یا فروش محصولمون بزنیم و تمایل طرف ماقبل را به صورت حدودی بدست بیاریم و سپس با دیدن رغبت فرد به موضوع آنگاه کالا و خدمتمان را بهش معرّفی کرده و پیشنهاد کنیم.

تبلیغات با تعریف مخاطبان

اگر محصول و خدمتتونو با کیفیّت ارائه دهید و ضمن این یک روحیّه فعّال برای ارتباط صمیمی و اخلاق مدارانه داشته باشید قطعا از زبان بسیاری از

مشتریّانتون تبلیغ خواهید شد! اخلاق مداری در فروش و داشتن انصاف تو قیمت گذاری ها به همراه بحث مهمّ ارائه با کیفیّت کارمون بسیار در دین سفارش شده و از ویژگی مهمّ مؤمن یاد شده است پس حتما سودی عظیم و رستگاری بزرگی توی دنیا و آخرت در اینجور کردار کاری وجود دارد و امروزه تئوری های روز دنیا دارد اینو ثابت می کند چه در بحث های برند سازی محبوب میان مردم گرفته تا نظرات برنامه های تبلیغاتی بر اساس مشتریّان همه و همه به گوشه ای از این آثار شگرف اشاره دارند. البته برای ما ها که می خوایم یه کسب و کار پر سود را با توکّل به خدا و رضای الهی بدست بیاریم نتایج اخرویش هم هست که نونمونو به قولی علَی نّور می کنه!

تبلیغات چاپّی

اگر قصد دارید در یک منطقه خاصّ با هزینه کم بهتر شناخته شوید می توانید از چاپ برگه های تبلیغاتی بهره ببرید. مثلا در مناسبت های خاصّی مثل عید شریف قدیر یه حراج و تبلیغ خوب راه بیاندازیم و اونو با توسّل به عشق مولای متّقیّان علی بن ابی طالب علیه السلام پخش کنیم. مشاهدات نشان می دهد مردم به پیشنهادات تخفیف دار، در مناسب های مشخّص و معلوم، خیلی بیشتر اهمیّت می دهند و اونو واقعی تر به قولی به حساب میارن و چه عیدی بهتر از غدیر خم و یا میلاد حضرت حجّت عجل الله تعالی فرجهم تا ما به مردم یه پیشنهاد خوب تخفیف دار بدهیم و قطعا آغشته کردن این پیشنهاد

به طعم دوستداری اهل بیت کرامت علیه السلام تبلیغ مارو اثرگذار تر و مالمونو پر برکت تر می کند. عید بیعت هم که مصادف با آغاز امامت حضرت ولی عصر ارواحناه فداه است نیز مدّت خوبیست در کشور گسترده شده و بسیار برای پیشنهادات تخفیف دار مناسبت جذّابی است.



تبلیغات در شبکه های اجتماعی

خیلی از کانال ها و گروه های پر مخاطب توی شبکه های اجتماعی هستند که بستر مناسبی برای معرّفی خدمات و کالا های شما به حساب می روند. شما الزاما لازم نیست به همهٔ این کانال ها پول بدهید بلکه می توانید باهاشون صحبت کنید که با دادن مبلغی برای هر فروش تبلیغ شمارو بزارند. شما برای اینکه بفهمید آیا تبلیغتون مؤثّر بوده یا نه می توانید به هر کانال یه کد تخفیف اختصاصی بدهید که مثلا هنگام تماس با شما اون کدو گفته و شما هم مبلغی از هزینه را کم کنید و همچنین بفهمید این مخاطب از چه طریقی جذب شده

است. شما حتّی می توانید با تبلیغ برخی از کانال ها در محصول و یا خدمات خود اونارو به تبلیغ خودتون تشویق کنید مثلا بهشون بگید در ازای تبلیغ شما اونارو تبلیغ می کنید. یه راه دیگه برای اینکه بفهمیم هر کانال چقدر با ما همکاری داشته اینه که به هر محصول توی هر کانال یه کد خاصّ اختصاص بدهیم مثلا محصولی را در کانال یک کد ۱۴۲ برای سفارش دادن بدهیم و تو کانال دو همونو کد ۲۴۲ برای سفارش گیری معرّفی کنیم.

تبلیغات تلفنی

به صورت تلفنی به مشتریّان قبلیتون تماس بگیرید و مثلا بهشون تخفیف بدهید و یا پیشنهاداتی اختصاصی را مطرح کنید مثل خرید سه تا محصول با هم با فقط پرداخت هزینه دو محصول. شما می توانید با تماس تلفنی به افراد مختلف اونارو جذب خودتون کنید فقط باید بتوانید اطلاعات تماس از افرادی که به کالا و یا خدمتتون نیاز دارند بدست بیارید. همکاری با بعضی از کسب و کار ها برای دریافت شماره تماس می تواند مفید باشد.

تبلیغات پیامکی

دادن پیامک به مشتری های قدیمی هم بسیار تأثیر گذاره مثلا دادن یه کد تخفیف اختصاصی در کنار پیامک تبریک تولّد! بعضی مشتری های شما همیشگی اند لذا اونا برای اینکه ارتباط صمیمی تری باهاشون بگیرید تو

اولویّت هستند مگرنه گاه واقعا سخته ما بخوایم به همه مشتری هامون پیامک تبریک تولّد بدهیم! این به شما، کارتان و نوع مشتری هاتون بستگی دارد. در ارتباط صمیمی رضای خدا را مراعات کنید یعنی قصدتون برای اخلاق مداری اصلا فروش بیشتر نباشه بلکه خشنودی خدا بوده و این جذب مشتری را از ثمرات آن بدانید.

تبلیغات در سرویس های تبلیغ آنلاین

سایت هایی هستند که افراد زیادی در آن ثبت نام می کنند و با دریافت تبلیغات ازون سایتا و گذاشتنش توی سایت یا کانال خود پول در میارن. شما به این سرویس های تبلیغاتی می توانید مراجعه کرده و با ثبت نام در آنها سفارش تبلیغ بدهید و به ازای هر نمایش یا کلیک هزینه کنید. مثلا شما پانصد هزار تومان می دهید و یه عکس را بارگذاری می کنید آنگاه به ازای هر نمایش فرضا ۵۰ تومان می دهید که میشه ۱۰ هزار نمایش. خیلی بهتر است به جای پرداخت برای هر نمایش شما برای کلیک پرداخت کنید یعنی مثلا هرکس روی تبلیغ شما کلیک کند شما ۱۵۰۰ تومان بدهید که میشه ۳۳۰ تا کلیک! این به کسب و کارتون هم بستگی دارد و باید تست کنید مثلا اگر از هزار نماش شما ۱۰۰ کلیک می گیرید خب قطعا پرداخت به ازای نمایش بهتره چون با ده هزار نمایش شما هزار کلیک خواهید گرفت ولی گاهی بعضی مواقع شما کسب و کارتون کم مخاطب دارد یا اون نمایش دهنده

تبلیغات نمی تواند تبلیغ شما را در جاهای مناسبی قرار دهد پس نیازه اوّل با مبلغ کمی تبلیغات را آزمایش کنید و بعد برای مبالغ بالا اقدام کنید.

چندی از سرویس های تبلیغات: مدیا اد _ تپسل _ کاپریکا _ یکتانت _ صباویژن

نرخ بازگشت سرمایه یه روش مؤثّر برای پی بردن به سود دهی تبلیغات است که در آن نسب به ۱۰۰ واحد پول مشخّص می شود ما چند برابر هزینمون سود کردیم. مثال: اگر من یک میلیون تومان تبلیغ کنم و پنج میلیون تومان سود خالص بدست بیارم یعنی ۵ برابر هزینه خود سود کنم نرخ بازگشت من می شود ۵۰۰ چون اگر ۵۰۰ را نسبت به ۱۰۰ بسنجیم یعنی ۵ برابر. برای بدست آوردن نرخ بازگشت سرمایه می توانید کل سود خالصتونو به هزینه خالص تقسیم کرده و کسر ذکر شده را در عدد ۱۰۰ ضرب کنید.

((سود خالص تقسیم بر هزینه خالص)) ضربدر ((۱۰۰)) = نرخ بازگشت سرمایه

تبلیغات با به کارگیری معرّف

شما می توانید یه سیستم همکاری در فروش راه انداخته و با فروش هر

محصول به فردی که براتون مشتری جور کرده یه مبلغی بدهید. این مبلغ را پورسانت همکاری در فروش می گویند و درستش اینه که درصدی باشد مثلا ۱۵ درصد (۱۵۰ هزار تومان به ازای هر یک میلیون فروش). شما لازمه درصد عادلانه و نیز سوده ده را هم برای خودتان و هم برای طرف مقابل در نظر بگیرید مثلا اگر ۳۰ دصد سود می برید خب تا ۱۰ درصد می تواند برای شما و هم طرف سود ده باشد. یه روش دیگه برای همکاری در فروش را می توان دادن مقدار کمی از اجناس به یه نفر در نظر گرفت که ما به او با قیمت کم داده که اون به هر قیمت که خواست بفروشد و در عوض ما ازش همهٔ پول کالا را یکجا نمی گیریم و کم کم باهاش حساب می کنیم. همکاری در فروش راه های گوناگونی دارد که می تواند حتّی برای شما یه شیوهٔ خلّاقانه و اختصاصی باشد! آنچه اینجا مهمّ است مشخّص بودن سود دهی ها و جریان های درآمدی خود و همکاران به علاوهٔ نحوهٔ محاسبه میزان فروش هر نفر است تا یه همکاری مطمئن ایجاد شود.

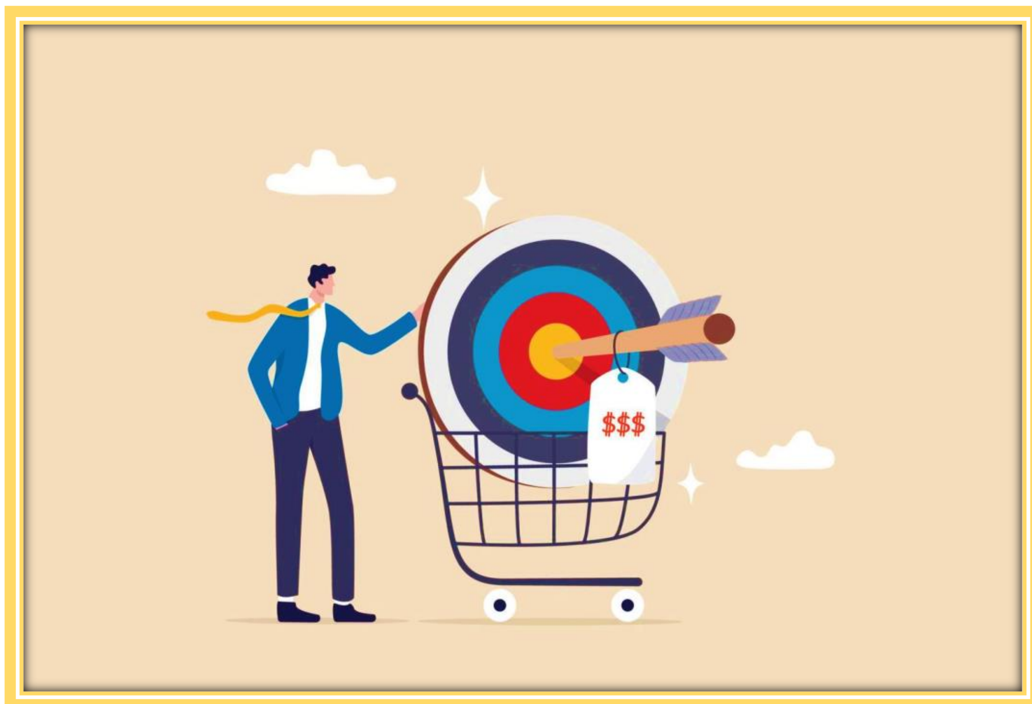
تبلیغات درون محتوا

یکی از مؤثّر ترین شیوه های تبلیغات معرّفی کالا و خدمات خود درون محتوا هایی مفید به مخاطبان می باشد و نرخ تبدیل بالایی هم به ما خواهد داد. نرخ تبدیل یعنی درصدی از مخاطبان که با دیدن تبلیغ ما تحت تأثیر مستقیم قرار گرفته و دست به اقدام می زنند مثلا روی تبلیغ ما کلیک می کنند.

آشنا سازی نام کسب و کار، هدفی جدید برای تبلیغات:

توجّه کنیم که گاهی هدف از تبلیغات فقط تأثیر مستقیم نیست بلکه آشنا شدن یک نام خاصّ میان ذهن مخاطبان هدف می باشد. آشنا شدن یک نام خاصّ یعنی برند سازی که درآن نام یک کسب و کار جلوی چشم تعداد زیادی از افراد قرار می گیرد و تبلیغ می شود تا اون اسم برند در ذهن افراد آشنا بشود اینطوری وقتی فرد به جایی برای خرید مراجعه می کند محصول اون برند را می خرد. انتخاب افراد به عوامل گوناگونی بستگی دارد و بحث برند سازی تأثیر روی ناخوداگاه افراد می باشد زیرا افراد تمایل دارند یک چیز آشنا را در خرید هاشون انتخاب کنند مثلا از میوه های یه میوه فروشی که قبلا ازش خرید کردن استفاده کنند چون برای آنان اطمینان بیشتری را نسبت به رضایت خرید فراهم خواهد کرد و پس اگر کسی بخواهد چند محصول ناآشنا را بر گزیند به صورت ناخوداگاه اون برندی را انتخاب می کند که قبلا بیشتر شنیده باشد. برند به معنی نام تجاری یک کسب و کار است مثلا برنج محسن یه نام برند برای صنایع برنج به حساب میاد و یه موضوع پیچیده نیست! آنچه کمی سخته آشنا کردن نام کسب و کار تو ذهن مردم است به خاطر اینکه به زمان طولانی و هزینه های تبلیغاتی نیاز دارد. بسیاری از تبلیغات تلویزیونی روی برند سازی کار می کنند چون عملا در تلویزیون امکان کلیک کردن وجود ندارد مگر فروش از طریق دادن شماره تلفن و یا آدرس سایت.

برند سازی بسیار مؤثّری در محتوا اتّفاق خواهد افتاد و شما با ارائه محتوا های رایگان باکیفیّت و نیز پر بار به مخاطبان خواهید توانست ضمن خدمتی الهی به دیگران در مسیر کارتون موجب برندسازی بسیار مؤثّری بشوید به همین دلیل اکثر کسب و کار های بزرگ در سایت های خود یه بخش به نام وبلاگ دارند در آن محتوا های آموزشی در حوزه کاری خود به صورت رایگان ارائه می دهند.



تبلیغات در محصول و خدمت

شما می توانید هنگام ارائه دادن محصولتون در آن از برگه های تبلیغاتی و یا محتوا های آموزشی مرتبط بهره ببرید مثلا در فروش یک ویدیوی آموزشی بخشی از ویدیوی آموزشی دیگرتان را که به موضوع مرتبطه را رایگان قرار

دهید تا مشتری را به خرید بیشتر ترغیب کنید. در ارائه خدمات هم می توانید با انجام دادن یه کار به صورت رایگان به فرد اونو ترغیب به انجام کامل تر اونکار کنید مثلا براش یه صفحه وب ساده بسازید که در صورت تمایل اگر بخواد براش یه سایت حرفه ای درست کنید.

تبلیغات با مخاطبان کاذب

بعضی مواقع برخی از کسب و کار ها به ویژه در مشاغل اینترنتی از فعالیّت های فیک برای بالا بردن تعداد نصب و یا دانلود استفاده می کنند مثلا به عدّه ای پول میدهند تا براشون یه برنامه را توی مارکتی نصب کنند و تعداد نصب برنامه بره بالا و مخاطبان بیشتری جهت نصب اعتماد بکنند. این شیوه باید متناسب و با حسّاسیّت استفاده شود زیرا گاهی یه کار ناشایست درآمدمونو ممکنه خدایی نکرده حرام کند ولی گاه با استفاده درست می تواند بسیار کمک کننده باشد به ویژه برای کسب و کار هایی که در یه گوشه گیر افتاده اند و به یه جهش مصنوعی نیاز دارند تا بتوانند وارد بازار رقابت بشوند.

تبلیغات در محتوا های دیگران

شما می توانید به دیگر کسب و کار هایی که محتوا های خوبی تولید و منتشر کرده و نیز مخاطبان بالایی دارند پول بدهید تا کالا، خدمت و یا نام کسب و

کار شما را در محتوا های خود ذکر کنند تا دیگران با دیدن نام شما در آن محتوا بین نام های معروف دیگر، شما را شناخته و اعتماد کنند.

تبلیغات ویدیویی

سرویس های اشتراک ویدیوی مثل آپارات و نماشا در ابتدای ویدیو یک تبلیغات کوتاهی را نمایش می دهند که برای بحث برندسازی خیلی مؤثّر است و شما می توانید با ساخت یه ویدیوی تبلیغاتی (تیزر تبلیغاتی) با استفاده از نرم افزار های ادیت ویدیو اونو توی این سرویس ها تبلیغ کنید. سرویس آپارات برای انجام تبلیغات تسهیل هایی انجام داده و شما با ثبت نام در آن به راحتی می توانید با پرداخت هزینه و داشتن یه ویدیو با کیفیّت تبلیغ خود را انجام دهید. در آپارات تبلیغات دیگری هم هست که در آن ویدیوی شما کنار ویدیو های دیگر پیشنهاد می شود و هزینه پایین تری دارد که می توانید از آن هم بهره خوبی ببرید به شرط آنکه یه ویدیوی آموزشی باکیفیّت تولید کرده و در آن کالا و یا خدمتتونو معرّفی کنید.

تبلیغات در مارکت های اندرویدی

اگر یه برنامه اندروید داشته باشید می توانید اونو توی مارکت های بازار و مایکت تبلیغ کنید. شما می توانید یه برنامه رایگان بسازید و در آن محتوا های آموزشی خوبی را مرتبط با حوزهٔ خود قرار دهید سپس نام کسب و کار یا

محصولات و خدمات خود را توش ذکر کنید. برای ساخت اپ می توانید از اپ ساز های بدون کدنویسی هم بهره ببرید.

اگر برنامه اندرویدی دارید می توانید با استفاده از بهینه سازی هایی نصب آن را در مارکت های اندرویدی بالا ببرید. به بهینه سازی اپلیکیشن در مارکت های اندرویدی سئوی اپلیکیشن می گویند. سئوی اپلیکیشن رتبهٔ برنامه را در مارکت های اندرویدی بالا می برد یعنی در نتایج جست و جو برنامه تو ابتدا ها قرار می گیرد. از اصول لازم بهینه سازی برنامه نوشتن یه نام به همراه توضیح کلیدی است مثلا در برنامه ای با نام کار تو خونه بنویسیم: ((کار تو خونه | کار در منزل)).

اصول دیگر بهینه سازی اپلیکیشن داشتن تصاویر جذّاب بوده که در آن تصویر برنامه با شیوه های خلّاقانه و جذّابیّت بصری کنار توضیحی کوتاه و جذّاب قرار می گیرد که با نرم افزاری مثل پاورپوینت قابل طرّاحی است.

هر مارکتی بخشی به نام توضیحات دارد و در آن برنامه ها یه توضیحی مختصر از خودشان ارائه می دهند. برای بهینه سازی برنامه باید از تمام فضای مجاز برای توضیح تا جای ممکن بهره ببریم و کلمات کلیدی را در آن چندین

بار ذکر کنیم زیرا توی انتخاب برنامه به عنوان نتایج جست و جو اهمیّت فراوان دارند.

تبلیغات ایمیلی

ایمیل زدن به افراد می تواند جزء تبلیغات کارآمدی به حساب بیاد که با هزینه کم نتیجه خوبی را ارائه دهد. برای ارسال ایمیل تبلیغاتی اوّل باید اونو درست کنید که معمولا با استفاده از سرویس های ایمیل مارکتینگ آنلاین انجام می گردد. برای یافتن سرویس های مناسب ایمیل تبلیغاتی عبارت ((سرویس های رایگان ایمیل مارکتینگ آنلاین)) را جستجو کنید. با همین سرویس ها هم بعد از درست کردن ایمیل مناسب می توانید ایمیل خودتونو بفرستید. برای اینکه ایمیل بفرستید نیاز به مشترک دارید. مشترک در واقع همون مخاطب است که باید آدرس ایمیل فعّالشو داشته باشید. می توانید لیست ایمیل های فعّال را از بعضی سایت ها خرید کنید و نیز به مرور در طی کارتون از مشتری هاتون ایمیل جمع کنید.

لازم به ذکره که سایت ها و سرویس های ایرانی هم جهت تبلیغات ایمیلی موجوده و شما می توانید از آنها نیز بهره خوبی را ببرید. می توان به سرویس های ایمیل مارکتینگ ایرانی میلزیلا، میل تاز،پاکت و نجوا اشاره کرد.

بسم الله الرحمن الرحیم

برخی از سایت های ارسال ایمیل رایگان(خارجی):

- sendinblue.com
- mailchimp.com
- mailerlite.com
- benchmarkemail.com
- omnisend.com
- sender.net

این سرویس های هر کدام محدودیّت هایی را برای استفاده رایگان دارند ولی باز بسیار کار راه انداز هستند. مقایسه این سرویس ها را در جدول زیر می توانید ببینید که از سایت jalebamooz.com **عکس گرفته شده است.**

سرویس	محدودیت مشترک	ایمیل ارسالی ماهانه	ایمیل ارسالی روزانه
Sendinblue	Unlimited	9,000	300
Mailchimp	2,000	10,000	2,000
MailerLite	1,000	12,000	–
Benchmark	Unlimited	250	–
Omnisend	Unlimited	15,000	2,000
Sender	2,500	15,000	–

یه نکته: تبلیغات یه بحث است و کیفیّت شغلی شما به همراه بهینه سازی روز به روز آن یه بحث مهم تر! بدون تبلیغ واقعا شاید اگر عالی هم باشید شکست بخورید ولی اگر واقعا عالی نباشید نمی توانید مدّت زیادی به صورت پایدار درآمدزایی بالایی را داشته باشید لذا روز به روز به فکر بهتر شدن

کیفیّت هم باشید همچنین بدونید تبلیغ کردن با وعده های گنده بدون دادن محصول و یا خدمت مناسب از نظر الهی موجب غضب خواهد شد لذا حتما مراعات کنید که فریب افزایش سریع کاربران را نخورده و دنبال بهینه سازی و بهتر شدن بروید تا ضمن درآمدزایی بالا یه درآمد پر برکت و ماندگاری را داشته باشید.

مولای متّقیّان امام علی علیه السلام:

مردم برای اصلاح دنیا چیزی از دین را ترک نمی گویند، جز آن که خدا آنان را به چیزی زیانبارتر دچار خواهد ساخت. ((حکمت ۱۰۶ نهج البلاغه))

سعی شد تا به اینجا بستر های مناسبی معرّفی شود امید است مورد قبول رضای حق واقع گردد. انشاء الله همهٔ ما در سایه الطاف الهی به درآمد حلال و خوبی دست بیابیم و در راستای احیاء تمدّن اسلامی قدم بگذاریم. صلی الله علی محمّد و آل محمّد و عجّل فرجهم، التماس دعای فراوان

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش سفارش گیری و بررسی روش ها



مدّت زمان مطالعه: زیر ۷ دقیقه

روند های مالی

برای هر کسب و کاری بحث انجام فرایند های مالی بسیار مهمّ است و در آن مباحثی چون نحوهٔ دریافت پول برای ارائه سفارش مطرح می شود. وقتی فردی خرید می کند یعنی مبلغ کالا و یا خدمت ما را می پردازد در واقع از ما سفارش می گیرد. سفارش گرفتن می تواند به شیوه های گوناگونی انجام شود که باید متناسب با شرایط کارمان شیوه های راحتی استفاده کنیم. پس از دریافت سفارش به هر روش ما باید از آن اطّلاع پیدا کنیم و کالا یا خدمت خود را به مشتری ارائه دهیم. در روند مدریّت سفارش مباحث مالی هم بسیار

مهمّ است. گاهی روش سفارش گیری ما به صورت دریافت تدریجی مبلغ کالاست مثل فروش قسطی پس مدیریّت اقساط هم مطرح است.

روش های دریافت سفارش

راه های گوناگونی برای دریافت هزینه کالا و خدماتمون از مشتری وجود دارد و ما بر اساس سیاست های کاری خود باید از بهترین آنها بهره ببریم:

- **دریافت پول نقد**
- **کارت به کارت**
- **دستگاه کارتخوان**
- **درگاه پرداخت آنلاین**
- **پرداخت آنلاین**
- **پرداخت قسطی**
- **پرداخت ارز دیجیتال**

در ادامه بعضی از روش های دریافت پول به صورت مختصر معرّفی می شود.

دریافت پول نقد

بدون شرح! پول بستونو کالا بده(:

برای کسب و کار هایی که با مشتری ها ارتباط حضوری دارند این روش مرسوم و مناسبه.

کارت به کارت

دادن یه شماره کارت با ذکر نام صاحب شماره کارت یه روش ساده و معمول برای واریز غیر حضوری مشتری ها به حساب میاد. برای فروش تلفنی هم می شود از این روش بهره برد هرچند روش مطمئن فروش های غیر حضوری برای بعضی از مردم پرداخت آنلاین است که به یه درگاه پرداخت آنلاین نیاز دارد. در فروش تلفنی و یا مجازی روش کارت به کارت هم چنان بسیار پرکاربرد است و خیلی ها ازش استفاده خوبی می برند چون راحت تر و بدون دردسره. مهمّه شما عکسی از رسید پرداخت توسّط مشتری دریافت کنید و یه شماره موبایل هم به حسابتون متّصل کرده تا بتوانید واریز ها را تطبیق دهید.

دستگاه کارتخوان

با خرید یه دستگاه کارتخوان می توانید دریافتی ها را با کارت کشیدن انجام دهید. برای اینکه از یه کارتخوان استفاده کنید لازمه کد مالیّاتی دریافت کنید

که به صورت آنلاین انجام می شود و کافیست عبارت دریافت کد مالیّاتی را جستجو کنید تا آموزش های خوبی را بدست بیاورید. اگر عبارت فعّالسازی کارت خوان با کد مالیّاتی را جستجو کنید مطالب مرتبط تری بدست میاد.

تمام مراحل گرفتن کد مالیّاتی بدون هزینه و پیچیدگی خاصّی بوده لذا از طریق درگاه ملی خدمات مالیات به صورت کاملا آنلاین می توانید اقدام کنید.

درگاه پرداخت آنلاین

کافیست در اینترنت عبارت درگاه پرداخت آنلاین را جستجو کنید تا سایت هایی را که درگاه ارائه می دهند پیدا کنید. شما با ثبت نام در اکثر سایت های ارائه درگاه پرداخت واسط می توانید بدون دانش خاصّی یک لینک پرداخت آنلاین برای خودتون درست کرده تا با دادن آن به دیگر افراد بتوانند هزینه کالا و یا خدماتتونو آنلاین پرداخت کنند. پرداخت به این صورته که هزینه را به صورت آنلاین واریز می کنند و شما بعد از پرداخت آنها مثلا با پیامک و پنل همون سایت ارائه دهنده درگاه متوجّه خواهید شد.

تمامی مبالغ واریزی بعد از احراز هویّت شما در سامانه های درگاه پرداخت آنلاین در زمان کوتاهی به حساب شما تصفیه خواهد شد. احراز هویّت معمولا با استفاده از تصویر کارت ملّی انجام می شود. سایت آیدی پی یک نمونه خوب برای پرداخت آنلاین است که به شما اجازه تعریف کالا، خدمات و فایل

های دانلودی را برای فروش می دهد. سایت های خوب دیگری هم هستند که از آن می توان به زرّین پال اشاره کرد همچنین برای موارد بیشتر کافیست جستجو کنید.



پرداخت آنلاین

اگر یه سایت داشته باشید می توانید با گذاشتن لینک پرداخت آنلاین خود که از سایت های ارائه درگاه پرداخت گرفتید مشتری ها را برای پرداخت به همون سایتا هدایت کنید.

اگر می خواهید یک سیستم پرداخت حرفه ای تر در خود سایت داشته باشید می شود با استفاده از ساخت سایت با وردپرس اینکار را بدون کدنویسی و به راحتی انجام داد فقط کافیست افزونه مربوط به هر سامانه پرداخت آنلاین را در وردپرس نصب کنید و با ثبت اطلاعات خود یک سیستم حرفه ای تر را راه بیاندازید حتّی برخی بانک ها مثل بانک ملّت هم دارای افزونه هایی در

وردپرس هستند تا شما مستقیم به بانک وصل بشوید البته این فقط برای فروشگاه دارای نماد اعتماد است لذا اگر اینماد ندارید از خود سایت های ارائه پرداخت واسط استفاده کنید مثلا آیدی پی در وردپرس یک افزونه خوب دارد که خیلی راحت اینکار را می کند حتّی زرّین پال هم افزونه دارد.

دریافت اینماد هم اگر خواستید کار راحتی است کافیست آموزش دریافت اینماد را جستجو کنید و از طریق درگاه اینماد به راحتی اینکارو انجام دهید. این موارد بیان شده هم آزمایش شده لذا وقتی میگیم راحته و دردسر زیادی نداره نقل گول نیست بلکه تجربمونه!

پرداخت قسطی

اگر قرار است قسطی بفروشید بهتره برای اطمینان از طرف مقابل یک چک بگیرید هر چند بررسی مدارک معتبر و نوشتن یک قرار داد هم کفایت می کند.

فروش قسطی را اغلب حضوری ارائه می دهند ولی برای فروش آنلاین هم اینکار را بعضی ها انجام داده اند و شما جهت اینکار باید مدارک احراز هویّت مشتری را تأیید کنید مثلا تصویری از خودش به همراه کارت ملّی براتون بفرستد سپس مبلغی را ابتدا گرفته و مابقی را تو هر دوره دریافت کنید. برای

اطمینان بیشتر می توانید یک ضمانت نامه هم کوتاه در چند خطّ قرار بدهید و بگید در روی کاغذی بنویسند و امضا کرده سپس عکسشو بفرستند.

فروش قسطی برای مبالغ بالا انجام می شود لذا دردسر هاش برای خیلی از شغل ها می ارزد مثل فروش کلّی و ... . در فروش قسطی اوّل مهمّه مشتری بداند که شما کاملا مطمئن به او می فروشید یعنی مدارکشو بررسی کنید و دوّم اینکه ساز و کار هایی برای دریافت پول سر موقع داشته باشید مثلا بهش پیام بزنید به شماره کارت واریز کنند. اگر حضوری کار می کنید و حتّی آنلاین زیاد برای فروش قسطی سخت نگیرید فقط یکم حساب شده عمل کنید همین! اگر خدایی نکرده یه مشکل موجّه برای طرف مقابل پیش آمد و از شما درخواست مهلتی داشت، این درخواست را قبول کنید زیرا گاه اتّفاقات غیر منتظره ای که اصلا فکرشو هم نمی کنیم در گردنه روزگار آدمو می اندازد مثلا در تلویزیّون اون موقع ها که سیل آمد یه بنده خدا اخبار نشون میداد ۸۰۰ میلیون جنس گرفته بود و همه را آب بلعید! به بیان شریف امام علی علیه السلام مولای متّقیان:

روزگار دو روز است.یک روز به کام و یک روز به زیان تو، پس در هنگامی که به کام توست بد مستی مکن و در آن هنگام که به زیان توست شکیبایی نما. ((غرر الحکم و درر الکلم، ج ۱، ص ۱۶۴))

پرداخت ارز دیجیتال

می توانید هزینه کالا و خدمات خود را به یه ارز دیجیتال مانند بیت کوین وارد کنید سپس با استفاده از یه درگاه پرداخت ارز دیجیتال در سایت خود هزینه را به بیت کوین بگیرید. چون قیمت ارز های دیجیتال به مرور زمان تغیر می کند می تواند برای شما مفید باشد زیرا در بازه های زمانی کمی طولانی بسیاری از ارز های دیجیتال روند افزایشی خواهند داشت و اگر دریافتی ها خود را نگه دارید و زمانی که اون ارز دیجیتال گرون شد بفروشید می توانید سود بیشتری بدست بیارید ولی خب باز خیلی از مشتری ها ممکنه تمایلی به پرداخت با ارز دیجیتال نشان ندهند.

امیدواریم که بتوانید با بررسی روش های پرداخت و انتخاب شیوه مناسب ازین مطلب بهره لازم را ببرید. پیشنهاد می شود سعی کنید از دو روش استفاده کنید البته روش های پرداخت خود را متعدّد نکنید! درواقع متناسب با کار خود از دو یا سه روش بهره ببرید مناسب تر است. التماس دعای فراوان

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش مدیریّت سفارش



مدّت زمان مطالعه: زیر ۴ دقیقه

اطلاع از سفارشات و برنامه ریزی انجام آن

برای مدیریّت هر سفارشی ابتدا باید از انجام شدن آن اطّلاع پیدا کنیم و سپس با توجّه به روند کاری خود آن را انجام دهیم همچنین لازمه در پایان کار از انجام شدن همه چیز مطمئن شده و مشتری را نیز آگاه کنیم.

گاهی روند انجام سفارش به صورت خودکاره مثلا یه سایت آموزشی تعدادی دوره را به فروش می رساند و مشتری بعد از پرداخت می تواند دوره را دانلود کند. در سفارشاتی که خودکار انجام می شود لازمه به صورت دوره ای روند انجام خودکار را خودمان آزمایش کنیم مثلا یه محصول فرضی با قیمت کم تعریف کرده و اونو بخریم تا از انجام درست تمام مراحل اطمینان داشته باشیم البته در این کنار باید یه راه ارتباطی فعّال هم برای مشکلات احتمالی در نظرم بگیریم و هر چند روز حتما به آن سر بزنیم مانند ایمیل یه سایت.

در سفارشاتی که تمام مراحل انجام آن خودکار نیست لازمه در سریع ترین زمان ممکن از آن آگاه شویم و این دغدغه در سفارشات غیر حضوری اولویّت دار خواهد بود چون اگر دیر متوجّه بشویم و یا از سفارشی اصلا آگاه نباشیم به نارضایتی مشتریّان بر می خوریم پس لازمه یه راه ارتباطی ضروری (مثلا آیدی یک شبکه اجتماعی) را برای مشتریّان خود در نظر بگیریم و در این کنار روند انجام سفارشات را تا جای ممکن تسهیل کنیم. اگر از درگاه

پرداخت آنلاین استفاده می کنید بهتره از یکی که اطّلاع رسانی پیامکی دارد بهره ببریم و اینو میتونیم قبل از اقدام توسّط پشتیبانی هر درگاه پرداخت بپرسیم.

خوبه که به صورت دوره ای مثلا هر سه روز یکبار سفارشات انجام شده را بررسی کرده تا چیزی از قلم نیافتاده باشد. بهتر است برای انجام سفارشات خود یک برنامه ریزی از پیش تعین شده داشته باشیم مثلا یه کانال مجازی فروش لباس بعد از پرداخت مشتری و دریافت رسید واریز کارت به کارت از قبل لباس ها را آماده کرده باشد تا سریع بسته بندی کرده سپس ارسال کند.

داشتن یه دفتر یادداشت برای ثبت سفارشات به شما کمک می کند تا به دریافتی های خود به راحتی دسترسی داشته باشید. خیلی خوبه اگر کالا ارسال می کنیم یه مدیریّت انبار خانگی داشته باشیم و موجودی هر کالا را بنویسیم تا در صورت تموم شدن بلافاصله اطّلاع رسانی کنیم.



فهرست بررسی

ما می توانیم یک فهرست از کار هایی که باید در هر موقع انجام بدهیم درست کرده و در آن هر کار را توی یه خط به ترتیب انجام بنویسیم سپس برای مدیریّت اون کار قدم به قدم پیش برویم و با انجام هر بخش اون قسمت را خط بزنیم.

مثالا فهرست بررسی گام به گام انجام سفارش ارسال کیف مدرسه می تواند به شرح زیر باشد:

۱) دریافت پیامک خرید

۲) بررسی مشخصّات کیف خریداری شده در سایت

۳) ارسال ایمیل در حال آماده سازی خرید به مشتری

۴) پیدا کردن کیف و گرد گیری آن

۵) گذاشتن کیف در کارتون و زدن برچسب سفارش

۶) بردن سفارش به پست

۷) ارسال ایمیل شماره مرسوله به مشتری

۸) بررسی انجام سفارش چند روز دیگه

۹) ارسال ایمیل تکمیل سفارش به مشتری

برای انجام این فهرست کافیست هر وقت پیامک انجام یک سفارش آمد به ترتیب کار ها را انجام داده و پس از انجام هر کار اونو از فهرست بررسیمون خط بزنیم. به این کار تهیّه چک لیست هم می گویند که در آن به جای خط زدن یه علامت تیک می زنند.

مدیریّت مالی

خیلی خوبه حساب دخل و خرج های خود را به صورت منظّم در بیاریم و مثلا با یادداشت یه سری از هزینه هایی که باید دوره ای اونارو پرداخت کنیم مدیریّت بهتری داشته باشیم.

ما شاید با افرادی همکاری کرده و نیازه به اونا پول پرداخت کنیم و یا سهمی از سود خودمونو بدهیم لذا اگر برای هر فرد واریزی های خودمونو یادداشت کنیم می توانیم مدیریّت بهتری از هزینه ها داشته باشیم.

خیلی خوبه برای هر جریان درآمدی میزان تغذیّهٔ مالی خودمونو حساب کرده و یادداشت کنیم مثلا بدونیم که هر ماه چقدر از فروش هر نوع محصول سود داریم و در چه زمانایی فروشمان بیشتر می شود.

یادگیری اصول حسابداری نیز امری خوب برای کسب و کار هاست تا بتوانند جریان های درآمدی خود را هرچه بهتر مدیریّت کنند. کتاب های خوبی امروزه در اینترنت برای یادگیری ساده اصول حسابداری موجود است. سعی کنید مقیّد به اصول حسابداری نباشید فقط ازش به عنوان یک دانش بررسی بهتر جریان های درآمدی بهره ببرید.

بسم الله الرحمن الرحیم

بخش امنیّت



مدّت زمان مطالعه: زیر ۶ دقیقه

امنیّت مالی

در بحث دریافت سفارش مهمّ است که ما مسائل امنیّتی را رعایت کنیم و اگر در این زمینه دغدغه کافی نداشته باشیم گاه دچار زیان خواهیم شد پس لازمه دقّت کافی را در آن به خرج بدهیم.

خیلی خوبه کارت بانکی خود را به شماره موبایلمان متّصل کرده و حساب واریز ها را هر از چندگاهی از این طریق بررسی کنیم.

راه های پرداخت خود را ایمن تهیّه کنیم! گاه برای برخی روش های پرداخت نیازه از سایت ها و یا افراد کالا یا خدماتی دریافت کنیم بنابراین خیلی مهمّه از جایی معتبر این مسائل را فراهم آوریم که دارای اعتبار کافی باشند.

واریز های ناشناس را به همان صورت بازپس دهیم! گاه ممکنه یه سری واریز های ناشناسی از طریق افراد انجام بشود و با شما ارتباط بگیرند که اشتباه شده و شما را ترغیب به برگشت آن کنند، در اینجا باید توجّه کرد که به هیچ وجه به جز شماره کارتی که با آن واریز انجام شده شما وجه را پرداخت نکنید و همچنین در اینکار حتما ۲۴ تا ۴۸ ساعت صبر کرده و در زمانی غیر منتظره بازگشت وجه را انجام دهید.

لازمه بدونیم این امکان وجود دارد که با واریز کردن مبلغی زیاد به یه شماره حساب خودمونو وارد یک معامله رسمی کنیم! حتما به اون شماره ای واریز وجه انجام دهید که از همون شماره کارت پول را دریافت کردید زیرا اگر به شماره کارتی ناشناس مبلغ بالایی واریز بشود و نام صاحب حساب را نشناسید ممکنه در یه روند خرید گاه میلیاردی ورود پیدا کنید و دچار کلاه برداری

بشوید زیرا برخی به شما مثلا ۵۰ میلیّون واریز می کنند و با ترفندی از شما تقاضا دارن که اونو به فلان شماره که میگن برگشت بزنید در حالی که خودشان توی انجام یه معامله پیش پرداخت هستند و دارن خریدی گاه چند ملیاردی انجام می دهند و شما با واریز وجه به حساب فروشنده خود را مسئول خرید این معامله می کنید!

از فیلتر شکن تا جای ممکن استفاده نکنید و در صورت استفاده حتما بعد از تموم شدن کار خود آن را ببندید. اگر می خواهید از سایتایی که اونا مارو تحریم کرده اند (اکثر سایتای پر کاربرد مثل سرویس های توسعه گوگل) استفاده کنید می توانید به جای فیلتر شکن از قند شکن های ایرانی که داخل مارکت های ایرانی موجود اند بهره ببرید. برنامه ((شکن)) یه نمونه از قند شکن های موجود توی مارکت بازار و مایکت است.



موتور جستوجو ایرانی ای به نام ذرّه بین جدیدا تولید شده و ظاهرا مورد حمایت همراه اوّل هم است(توی دوره های زمانی مشخّص مقداری اینترنت مختص استفاده از برنامه توسّط همراه اوّل داده می شود). این موتور یک مرورگر کامل هم است(برای موبایل برنامه دارد که تو مارکت های ایرانی قابل دانلود می باشد) همچنین خودش توسّط بات هایی سایت ها را اسکن می کند و در نتایج خود از پیشنهادات موتور های معروفی مانند گوگل هم بهره می برد. ما بررسی کردیم دیدیم خودش به طور کامل فرایند های پردازش را انجام می دهدو از سرور های داخلی(نیم بها) هم بهره برداری می کند برای همین اونو به شما معرّفی کردیم تا اگر یه روزی اینترنت بین المللی دچار مشکل شد و یا گوگل خواست کلّا مارو تحریم کند بتوانیم تا حدودی این کمبود را ازین موتور جستجو رفع کنیم(هرچند از صمیم دل می خوایم خیلی پیشرفت کند زیرا اگر محصولات ایرانی پیشرفت کند کشور پیشرفت می کند و گروه کار تو خونه هم واقعا عاشق میهم عزیزمان ایران است). همانطور که میدانید اگر کشوری نتواند در دنیا نیاز های ارتباطی اساسی را خودش تأمین کند دچار وابستگی به تأمین کنندگان خارجی خواهد شد لذا اگر روزی دچار مشکل با آنها شود می توانند با قطع کردن خدمات خود آن کشور را تحت فشار قرار دهند لذا نیازه زیر ساخت های ارتباطی برای کشور پر دشمنی چون ایران مقتدرمان گسترش جدّی یابد تازه اگر ما زیرساخت ملّی داشته باشیم می توانیم ارز آوری داخلی خودمان را تو حوزه های ارتباطی به شدّت افزایش دهیم زیرا دارای قدرت دیپلماسی بالایی در حوزه های تأمین

ارتباطات داخی بوده و دیگر اهرم فشار خارجی مؤثّر نخواهد شد(یه فراجستوجو گر به نام گردو هم موجوده که ایرانی است ولی نگفته موتور جستجو است یعنی انگار داده ها را از موتور های گوگل و بینگ می گیره و با مرتّب کردن نمایش می دهد امّا چون نوشته می خواهد تو آینده به موتوری خوب تبدیل بشود(انشاء الله) ما اونو هم ذکر می کنیم).

از دو کارت برای دریافت پول و خرید استفاده کنید به گونه ای که با یکی پول ها را دریافت کرده و با دیگری خرید را انجام دهید. برای انتقال پول می توانید از برنامه های بانکی در گوشی خود بهره ببرید و مبالغ دلخواه را به راحتی منتقل کنید.

برنامه های بانکی امروزه بسیار خدمات خوبی را در سریعترین زمان ممکن ارائه می دهند و لازمه برای مدیریّت بهتر از آنها بهره ببریم تا هم امنیّت خیلی بیشتری را تجربه کنیم و هم تسهیل مالی بیشتری را داشته باشیم.
برنامه های آپ، ۷۸۰، ۷۲۴، هراه کارت و ایوا نمونه هایی از برنامه های بانکی پر کاربرد هستند. اگر با شماره موبایلی به نام خودتان در این برنامه ها ثبت نام کنید می توانید موجودی کارت های خود را دیده و یا به راحتی کارت به کارت کنید.

قبلا روشی از کلاه برداری مرسوم بود که در آن افراد برای کارت به کارت به یک خودپرداز مراجعه می کردند و با هماهنگی از قبل یک خودپرداز طوری تنظیم می شد تا رمز طرف را بگیرد مثلا دستگاه های فیلمبرداری مخفی در آن نصب می کردند و با دزدی اطلاعات از طریق برنامه ریزی قبلی کلاه برداری می کردند امّا الحمدالله امروزه با استفاده از برنامه های بانکی و هوشیاری مردم این مورد کلاه برداری ها خیلی کمتر شده است.

اگر به محیط های پر رفت و آمد زیاد مراجعه دارید حتما برای گوشی خود رمز بگذارید. بهتر است در صورت استفاده از کامپیوتر یا لپ تاپ توی محیط های جمعی هم از یه رمز ورود حتّی شده ساده هم استفاده کنید.

برای امنیّت خود اگر از بستر های اینترنتی مثل سایت بهره می برید حتما رمز عبور های قوی ای تعریف کنید. یه رمز عبور قوی بیش از ۸ کاراکتر حاوی عدد، حروف لاتین و علامت می باشد. از علائمی مانند ستاره(*)، مربع (#) و ات ساین(@) بهره ببرید. اگر در شبکه های اجتماعی فعّالیّت دارید بهتر است تایید دو مرحله ای را فعّال کنید تا علاوه بر پیامک نیز یه رمز عبور ثابت هم تعریف کنید.

اگر در زمینه انجام کار های امنیّتی مشکلی پیدا کردید از اینترنت بهره ببرید مثلا نحوه رمز گذاشتن در ویندوز ۱۰ یا آموزش فعّال کردن تایید دو مرحله ای در اینستاگرام را جستجو کنید.

اگر خریدی می کنید تا حدّ امکان سعی کرده خودتان کار های پرداخت از قبیل کارت کشیدن را انجام دهید. سعی کنید اگر نیاز به فاش کردن رمز های خود به صورت مکرر دارید حتما در بازه های معیّن و تا حدودی نامنظّم رمز خودتان را عوض کنید.

اگر مشکلی در رابطه با امنیّت مجازی خودتان مشاهده کردید حتما موارد را به پلیس فتا اطّلاع دهید. تلفن و سایت پلیس فتا به ترتیب ۰۹۶۳۸۰ و cyberpolice.ir می باشد.

بسم الله الرحمن الرحیم

ضمیمه: ایده های پرسود درآمدزایی



مدّت زمان مطالعه: زیر ۱۱ دقیقه

*فروش سبزی خرد شده متناسب با هر غذا

می توانید یه دستگاه خورد کردن سبزی بخرید و با شناخت سبزی ها مناسب هر غذا مانند قرمه سبزی آنها را تهیّه کرده و پس از تمیز کردن و شست و شو با دستگاه خورد کنید. سبزی های خور شده را در نایلون های بزرگ ریخته و در مغازه برای هر فرد به میزانی که خواست داخل سلفون وزن کنید و بفروشید. اغلب فکر نمی کنند سبزی خورد شده فروش بالایی داشته باشد لذا هنوز اشباح نشده و با رعایت بهداشت و انتخاب سبزی های تازه همچنین ارائه کیفیّت بالا درآمد پر برکت و زیادی انشاء الله بدست می آید.

بسم الله الرحمن الرحیم

***پاک کردن، خشک کردن و بسته بندی زعفران**

گل زعفران را بگیرید و به جاهایی بدهید تا توسّط زنان براتون اونارو پاک کنند و کلاله قرمز را جدا کرده بهتون در ازای مبلغی برای هر کیلو تحویل بدهند. این کلاله را توسّط یک نایلون فریزر گرد گیری کنید یعنی یکم توش بریزیذ و تمیز تکون بدهید تا دیواره نایلون کامل زرد رنگ بشود. بعد از گرد گیری کلاله آن را روی یک سینی پخش کند و زیر بخاری بگذارید تا خشک شود. زعفران خشک شده را بسته بندی کنید و بفروشید. برای بسته بندی کافیست یکم زعفران وزن کرده و اونو توی نایلون سلفون با یک کاغذه چاپّی کوچک قرار دهید و سلفون را با دستگاه پرس حرارتی بدوزید. زعفران معروف به طلای سرخ است و بسیار بسیار تجارت پر سودی می باشد. خیلی حتّی یه عالمه زعفران خشک می کنند و به سایر جاها برای فروش می دهند هرچند بسته بندی آن سود بالاتری دارد.

***خوراکی های خانگی مثل کیک، غذای خانگی، لواشک، رب خانگی و دوغ خانگی**

خیلی از محصولات خانگی طرفدار های زیادی را جذب کرده است مثلا افراد بسیاری رب خانگی را هر ساله ترجیح می دهند لذا با تهیّه محصولات خانگی به صورت خوشمزّه می توانید درآمدزایی بالایی داشته باشید.

*تولید صابون خانگی

صابون یک حل شونده رابط در چربی ها و آب می باشد! به طور ساده یعنی هم توی چربی حل می شود و هم در آب آنگاه با شستن دست های پر چرب زیر آب چون جریان آب از روی دستمان می گذرد و صابون بهش متّصل شده می خواد بریزد پایین و با ریختن خودش چربی هایی که با خود گرفته را هم از دست ما پاک می کند. صابون در واقع مانند یه قلّاب شیمیایی بین مولکول های چربی و آب عمل می کند. برای تولید صابون باید چربی های مفید چون پیه و روغن زیتون را با سدیم هیدروکسید (سودسوزآور) حرارت دهید همچنین برای عطر دهی از گلاب و رایحه دهنده های طبیعی هم می شود بهره برد. خیلی از صابون های خانگی دستور تهیّه مخصوص و در عین حال ساده ای را دارند و با بروز خواص طبیعی بسیار پر طرفدار می باشند مانند صابون مراغه لذا می توانید با راه اندازی تولید صابون خانگی با دستوری ویژه و درمانی درآمد بالایی کسب کنید.

*اپ آموزش آشپزی

امروزه با استفاده از ساخت اپلیکیشن های آموزشی می توانید درآمد خوبی را از طریق تبلیغات بدست بیاورید. کافیست یه اپ پر طرفدار مثل آموزش دستور پخت انواع غذا را درست کنید و با ثبت نام در سامانه های تبلیغاتی چون تپسل با تبلیغات درون برنامتون درآمد زیادی بدست بیارید. حتّی روش

هایی آمده برای ساخت اپلیکیشن بدون کدنویسی مثلا با استفاده از اپ ساز های آنلاین که می تواند کار شما را ساده تر کند.

*اپ آموزش موضوعات پزشکی و سلامت

موضوع سلامت برای خیلی ها یک بحث مهمّ و محبوب است شما از طریق ارائه اپ های مفید و با کیفیّت می توانید با تبلیغات درآمد بالایی بدست بیارید. شما با دادن مطالب مفید در زمینه سلامت و درمان علاوه بر کمک به افراد در زمینه داشتن زندگی سالم می توانید درآمدزایی پر برکت و بالایی داشته باشید.

*اپ آموزش آموزش نکات و ترفند های برنامه ها و نرم افزار های محبوب

با استفاده از آموزش برنامه های کاربردی و محبوب و یا نرم افزار های مطرح می توانید داخل اپ خود کسب درآمد کنید کافیست بعد از چند آموزش از کاربر به صورت پرداخت درون برنامه ای جهت فعّالسازی و دیدن ادامهٔ آموزش ها پول دریافت کنید. اگر یه برنامه خوب و با کیفیّتی درست کنید ضمن استقبال خوب می توانید موجب رشد علمی افراد با آموزش هایی ساده شوید و از این طریق زکات علمی خودتان را هم انجام دهید.

بسم الله الرحمن الرحیم

***فروش ویژه مجموعه کتب خاصّ در یه موضوع (تقویّت حافظه/جمع بندی دروس تخصّصی کنکور)**

یه دستهٔ چندتایی مثلا ۵ تایی از کتاب های مفید در زمینه تقویّت حافظه تهیّه کنید و آن را با بسته بندی به صورت حراج به فروش برسانید تا از استقبال بالای خیلی ها متعجّب شوید. پنج شنبه بازار جای خوبی برای فروش است و شما با دادن یه تخفیف خوب و کلّی علاوه بر فروش زیاد می توانید دردسر انتخاب کتاب مناسب را برای خیلی ها رفع کنید. شما برای تهیّه این مجموعه کتب در تعداد بالا و قیمت کمتر می توانید با انتشارات هر کتاب تماس بگیرید.

***تحویل و اجاره وسایل بازی و سرگرمی کودکان و بزرگسالان (ماشین شارژی کودک/عینک مجازی)**

حتّی بزرگتر ها هم توی شهر بازی ها غیر قابل کنترل هستند! آری هزینه دادن برای سرگرمی بین خیلی ها مطرحه و شما می توانید ازش پول خوبی بدست بیاورید. یادتون نره بازار کودکان با بازی های سالم خیلی از پدر و مادر ها را جذب می کند چه رسد به خود بچّه ها! آری لبخند روی لب کودکان اونم یه لبخند سالم و سر شار از شور و شوق برای خیلی ها می تواند درآمد های حلال و پر برکتی را نصیب کند.

***مدیریّت و واسطه گری شرکت های مختلف و دریافت سفارش از مغازه های فروش رایانه، موبایل و لوازم جانبی**

با چندین شرکت مختلف صحبت کرده و قیمتای محصولات را با تخفیف خوبی بگیرید سپس یه آلبوم از محصولات درست کنید و اونارو به مغازه های گوناگون ببرید تا ازین به بعد اون مغازه ها به جای رو زدن به چندین جا برای تهیّه بعضی محصولات پر طرفدار فقط با شما تماس بگیرند و شما با مدیریّت محصولات چندین شرکت این وسط پول خوبی را می توانید بدست بیاورید همچنین با رعایت انصاف در سود کشیدن یه شغل پر برکت هم خواهید داشت هر چند اگر انصاف را در نظر نگیرید خیلی از مغازه ها به مرور از خود شرکت خرید می کنند زیرا همکاری با شما براشون صرف ندارد امّا وقتی ببینند شما با درصد عادلانه کارای ارتباطی با چندین شرکتو براشون بدون دردسر انجام می دهید حتّی کارتونو به دیگران هم معرّفی می کنند.

***مدیریّت دفتر ارائه منشی غیر حضوری**

می توانید از افراد مستعد برای منشی گری استفاده کنید و خودتان یه دفتر ارائه منشی غیر حضوری به دیگران راه بیاندازید مثلا به مشاوران منشی ارائه دهید تا کار های حساب و کتاب و ثبت نام دانش آموزان را به راحتی انجام دهند. می توانید دفتر خوتان را مجازی و در شبکه های اجتماعی راه اندازی کنید.

***برگزاری کارگاه های پرورش خلّاقیّت در کودکان**

اگر مهارت خوبی در زمینه ارتباط با کودکان دارید می توانید با کسب دانش لازم یک کارگاه بسیار خوب برای رشد خلّاقیّت کودکان مثلا با بازی ها گوناگون و یاد دادن مهارت های کاردستی راه بیاندازید. شما با تبلیغات و ارائه برنامه های خود به والدین می توانید از استقبال خوبی بر خوردار شوید.

***زدن دفتر ارائه جامع خدمات تبلیغاتی در یه منطقه**

می توانید در یه منطقه خاصّ مثلا شهر خودتان خدمات متنوّع تبلیغات مانند چاپ و پخش پوستر، زدن بنر تبلیغاتی در سطح شهر و ارسال پیامک به افراد شهر را ارائه دهید البته لازم نیست همه را خودتان از صفر تا صد داشته باشید فقط کافیست با جاهای گوناگون همکاری کنید و با دریافت سفارش از جاهای گوناگون کار را پیش ببرید مثلا پنل نمایندگی یک سامانه پیامکی را بخرید و از اون طریق پیامک بفرستید.

***ارائه خدمات کاریابی برای دیگران**

خیلی ها دنبال کار هستند و اگر شما بتوانید کانال های گوناگون ارائه اطّلاع رسانی کاری را شناسایی کنید به راحتی برای انواعی از افراد می توانید کار

مناسبی را پیدا کنید پس هم به افراد دیگر کمک کرده تا شغل بیابند و هم خودتان مبلغی را به عنوان جست و جوی این وسط دریافت می کنید.

***برگزاری وبینار هایی در حوزه آموزش موضوعات مطرح دیجیتال مارکتینگ**

با برگزاری یک وبینار با عناوین جذّاب می توانید مخاطبان زیادی را ترغیب به ثبت نام کنید و اگر با تحقیق یه وبینار با مثال ها و آموزش های خوب ارائه بدهید به مرور اسمتان بین افراد سر زبان می رود. برای داشتن وبینار پر مخاطب تو یه موضوع کافیست از بررسی موردی استفاده کنید مثلا بگید بررسی موردی رویکرد های تبلیغاتی دیجیکالا در سال های اخیر و. ...

***تدریس دورس کنکور و برنامه ریزی تحصیلی**

بازار کنکور خیلی گردش مالی بالایی را دارد و شما به راحتی با داشتن یه ایده خوب و دانش مناسب قادرید پول خوبی را بدست بیاورید.

***سفارش گیری برای تولید محتوا مثل تولید کلیپ آموزشی**

امروزه خیلیا برای بهتر دیده شدن دنبال یه محتوای خوب برای خودشون هستند و شما با کمک به این افراد درآمدزایی خوبی را می توانید ایجاد کنید.

***ارائه مطلب در موضوعات گسترده مانند ترفند های کامپیوتر و موبایل با دریافت حق اشتراک**

سایت های خوب تو زمینه های پر طرفدار و بزرگ مثل ترفند های کامپیوتر می توانند با دریافت حق اشتراک ماهانه و یا سالانه در ازای دیدن مطالب آموزشی پول خوبی را کسب کنند.

***ایجاد سایت یا کانال بررسی انواع کامپیوتر و گوشی سپس درآمدزایی از سیستم های همکاری در فروش**

دیجیکالا و برخی دیگر از فروشگاه های بزرگ اینترنتی بخشی به نام همکاری در فروش دارند و شما با گرفتن یه لینک اختصاصی برای هر محصول اگر بتوانید کاربری را ازون لینک به خرید تشویق کنید می توانید مبلغی به عنوان بازاریابی بگیرید. شما با داشتن یه سایت و یا کانال بررسی محصولات گوناگون الکتریکی مثل گوشی می توانید افراد زیادی را برای خریدن ترغیب کنید. اگر کالا های خوبی را شکار کرده و آنها را به مردم معرّفی کنید ضمن درآمد خوب یه خدمت الهی هم می کنید! چون بسیاری از بازار ها مانند گوشی اینقدر محصول زیاد دارند که افراد گاه نمی تواند یه خرید خوب را تجربه کنند و شما با معرّفی محصولات با کیفیّت بالا و قیمت مناسب هم به اونا کمک می کنید و هم کسب درآمد حلال و بالایی را تجربه خواهید کرد.

***برگزاری و مدیریّت اردو های شریکی (تور های همسفری)**

برای یه سفر حسابی باید یه پول حسابی هم داد! شما می توانید با مدیریّت افراد یه سفر حسابی برای چند نفر راه بیاندازید امّا پولشو بینشون تقسیم کنید تا با هزینه یه سفر عادّی به یک تفریح حسابی بروند. قطعا خیلی ها برای مدریّت این سفر به شما پول خوبی خواهند داد. شما ضمن انجام یه کار پر سود می توانید در تحقق یه سفارش الهی هم قدم بگذارید و درآمد با برکتی را کسب کنید:

قُلْ سِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَانظُرُوا كَيْفَ بَدَأَ الْخَلْقَ ثُمَّ اللَّهُ يُنشِئُ النَّشْأَةَ الْآخِرَةَ إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

بگو در زمین سفر کنند و بنگرند که (خدا) چگونه خلقت (همه چیز را) آغاز کرد پس (همان گونه) آخرت را (خلق کرده و) شکل می دهد زیرا خدا بر همه چیز تواناست. ((آیه ۲۰ سوره عنکبوت))

***پرورش زنبور عسل و پخش مستقیم محصولات**

عسل واقعا خردار زیاد دارد و شما با تولید و عرضه بدون واسطه به مشتری ها مثلا از طریق فروش تلفنی تو شهرتون می توانید میزان قابل توجّهی از سود را نصیب خود کنید.

***ساخت زیور آلات دستی مثل دستبند**

فروش برخی از محصولات تزئینی و دست ساز توانسته شغل پر درآمدی برای افراد ماهر، خلّاق و دارای روحیّه فروش ایجاد کند. اگر محصولتونو توی جاهای پر مخاطب مثلا فضای مجازی بفروشید درآمدتان بیشتر هم می شود.

***ساخت بازی کاراگاهی و جنایی با معمّا ها و ماجرا های گوناگون برای حل کردن (فروشگاه و تبلیغات)**

بازی کردن یه کار پر سود برای بازی ساز هاست! خیلی ها حاضرند برای گذراندن یه مرحله چالشی چندین ویدیو تبلیغاتی ببینند و هر ویدیو معادل چند صد تومان پول ناقابل برای سازنده است! فکرشو بکنید با بازی ای چندین هزار نفری جقدر درآمد بدست میاد. در خیلی از بازی ها فروشگاهی برای خرید امکانات و سکّه وجود دارد که کم نیستند دست به جیب ها ولا برای سکّه کاذب توی یه بازی! اگر بازیتون آموزنده و دارای روحیّه بومی ایرانی باشد می تواند نصب بالایی را در همون روز های ابتدایی انتشار بدست بیارد به شرط آنکه خوب معرّفی و تبلیغات شود.

بسم الله الرحمن الرحیم

سخن پایانی...

امیدواریم تا اینجای کتاب حقیقتا براتون مفید واقع شده باشد و در آینده هم بدردتون بخورد. خیلی خوشحالیم به توفیق خداوند منّان توانستیم این ناچیز موارد را در اختیار شما هم وطن گرامی بگذاریم. انشاء الله خدا از همه ما راضی باشد و هممون از یاران امام زمان عج شریف باشیم.

گروه کار تو خونه را تأسیس کردم تا بتوانم قدم کوچگی در مسیر جهاد اقتصادی و حتّی جهاد تبیین در آن برداشته و گامی کوچک در راستای عمل به بیانیّه گام دوّم بردارم. انشاء الله این کتاب در این راستا مقبول حضرت ولی عصر عج واقع گردد.

مهدی عباس زاده،

مؤسس و

رئیس گروه





یا علی مدد



کار تو خونه

آموزش رایگان درآمدزایی در منزل

Kartokhoneh.ir

کسب درآمد خانگی امروزه به یکی از شغل های سودآوری تبدیل شده که می تواند با سرمایه کم به بهبود قابل توجّه معیشت فردی و خانوادگی منجر شود. ما در کار تو خونه همراه شما هستیم تا این راه را با آموزش های کاربردی سریعتر و مؤثر طی کنید.

یا علی مدد